Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas

Versión Taquigráfica N° 273 de 2010

Carpeta Nº 150 y 219 de 2010

PRIMERAS LÍNEAS URUGUAYAS DE NAVEGACIÓN AÉREA S.A. (PLUNA)

ver exposición

OBRAS DE INFRAESTRUCTURA DE PUERTOS BAJO LA ÓRBITA DE LA ADMINISTRACIÓN NACIONAL DE PUERTOS (ANP)

ver exposición

Modificación del artículo 269 de la Ley Nº 18.362

REGISTRO NACIONAL DE TRABAJADORES PORTUARIOS

ver exposición

Creación

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 5 de octubre de 2010

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante Pedro Saravia y Jorge Pozzi (ad hoc).

MIEMBROS: Señores Representantes Gonzalo de Toro, Guzmán Pedreira y Nelson Rodríguez Servetto.

ASISTEN: Señor Representante Juan Manuel Garino Gruss.

INVITADOS: Señores Presidente y Vicepresidente de PLUNA S.A., Matías Campiani y Arturo Demalde, respectivamente.

SEÑOR PRESIDENTE (Saravia).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión tiene el agrado de recibir al Presidente y al Vicepresidente de Primeras Líneas Uruguayas de Navegación Aérea S.A, señores Matías Campiani y Arturo Demalde, a quienes cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR CAMPIANI.- Antes que nada, queríamos agradecer la invitación a este ámbito para tener la oportunidad de presentar lo que hemos hecho en PLUNA en los últimos tres años y contestar cualquier pregunta o inquietud que tengan los señores Diputados.

Asimismo, quisiera aprovechar para pedir disculpas porque sé que nuestra comparecencia en este ámbito se ha demorado más de lo debido. Hemos recibido invitaciones de la Comisión y yo me disculpé personalmente por teléfono con el señor Presidente por no poder acudir. Estamos en una industria muy dinámica, con muchos problemas inesperados. Además, queríamos presentarnos ante ustedes debidamente preparados, contando con la información que se merecen, a fin de contestar de la mejor forma todas las preguntas que se planteen.

Desde ya digo que si en el futuro hace falta realizar aclaraciones o ampliaciones de información, siempre estaremos dispuestos a acudir a esta Casa.

Hemos preparado una presentación, que vamos a proyectar, con una pequeña reseña de la situación en la que encontramos a PLUNA hace tres años, cuando nosotros ingresamos. Luego haremos una reseña de lo que se ha hecho dentro de la empresa en estos últimos años de gestión. Creemos que eso es importante, porque a veces no todos conocemos qué es lo que se ha hecho y no todo se refleja siempre en el producto, en los aviones, en la malla, y ocurrieron muchas cosas dentro de PLUNA. Por lo tanto, es bueno hacer esa reseña, aunque sea rápidamente, porque nos traerá a todos al mismo punto de entendimiento. Después, por supuesto empezaremos a contestar las preguntas específicas que puedan formular los señores Diputados.

En la primera página del material que se ha repartido figura la agenda, donde hablamos de la situación inicial y luego de cuáles fueron los pilares, es decir qué hemos hecho para lograr la reestructuración, la transformación de PLUNA.

Luego, para todos quienes no estén al tanto de la evolución de la compañía, aparece una reseña histórica. PLUNA es la tercera empresa más antigua del continente americano. Este es un legado muy importante, que comenzó en 1936. En 1951 la empresa fue totalmente nacionalizada; había tenido muchas y sucesivas pérdidas en el negocio y no se había podido sustentar sola, por lo que el Gobierno la absorbió ese año. En 1981 comienza la primera operación intercontinental. PLUNA, con un 707 comienza a volar desde Montevideo a Madrid. En 1982 adquiere aviones nuevos: tres 737-200 que se utilizaron hasta hace poco tiempo.

En junio de 1994 la aerolínea brasilera VARIG adquiere el 49% de PLUNA, y el Gobierno uruguayo queda con el 51%. En realidad fue con poco más del 50%, y el 1% va para los hermanos Mesa. VARIG no solo adquiere esta participación accionaria sino que también obtiene el control de la empresa, gestionándola durante diez años.

Esto tuvo aspectos positivos y negativos para PLUNA. Dentro de los positivos, hubo una transferencia de conocimientos muy importante. Los brasileros estaban muy adelantados en todo lo que era seguridad operacional, formas de vuelo, etcétera. Uno de los aspectos negativos es que se llevaron todo lo que refería a mantenimiento para centralizarlo en Brasil. Entonces, a PLUNA le sacaron muchos de los conocimientos específicos que tenía en ese sentido. Hasta ese momento en Uruguay se hacía lo que se llama el "Check C", que es el chequeo más importante que se le hace a una aeronave y que requiere muchos conocimientos de diferentes aspectos: de aviónica, de fuselaje, de trenes de aterrizaje, etcétera. Todo ese conocimiento estaba en PLUNA y se hacía aquí. Lamentablemente, eso se traslada a Brasil y se pierden esos conocimientos.

Como ustedes saben, a principios de 2006 VARIG quiebra y el Gobierno decide hacerse de la participación accionaria que esa compañía tenía en PLUNA, capitaliza deuda que había en la empresa y con eso se hace del 100% de la firma. No obstante, entiende que no es el mejor gestor para una aerolínea, por lo que el Gobierno decide buscar un socio privado. Allí es donde "Ficus Capital" es nombrado "broker" y sale a buscar interesados en PLUNA.

En esos momentos, habíamos vendido PARMALAT y estábamos buscando nuevos negocios. Yo creo que el Gobierno ya tenía conocimiento de nosotros por las actividades que habíamos desarrollado en esa empresa, donde asumimos al poco tiempo que lo hizo el Gobierno de Tabaré Vázquez y uno de nuestros compromisos era que íbamos a hacer crecer la firma, sin reducción de personal. Eso lo habíamos logrado. Creo que eso había generado una buena predisposición hacia nosotros.

Nos presentamos junto con otros grupos que estaban interesados en PLUNA entre ellos Sol, creo que Efromovich de Avianca e inversores americanos, pero a medida que va progresando todo el proceso de venta los otros van perdiendo interés, hasta que quedamos nosotros solos. Ahí es donde, en negociación con el Gobierno, nos ponemos de acuerdo en los términos y adquirimos el 75% de la empresa. Eso se hace a través de una capitalización. El Consorcio LeadGate invierte US$ 15:000.000 dentro de la empresa y, a cambio de eso, se queda con el 75% de las acciones. Es así que queda la composición de lo que es una de las primeras asociaciones de capital público y privado, donde los privados gestionan la empresa con un 75% de participación accionaria y el Gobierno, como socio, con un 25%.

¿Con qué nos encontramos cuando llegamos a PLUNA? Hay cuatro grandes aspectos a considerar. El primero es que PLUNA había sido gestionada durante dos años por el Gobierno y, antes de eso, por VARIG. Por más que la gestión de VARIG tuvo muchos aspectos positivos en lo que refiere a seguridad operacional, vuelos, tecnología y técnica, también era una empresa muy burocrática. Era como una extensión de la burocracia del Gobierno brasileño, y mucha de esa burocracia se encontraba dentro de PLUNA. Entonces, nos encontramos con una empresa altamente burocrática, con muchas más personas de lo que se necesitaba para gestionarla, sin una cultura orientada a los resultados. En PLUNA nunca los resultados habían sido importantes porque si se perdía plata y hacía falta dinero, VARIG lo ponía y el Gobierno acompañaba. Entonces, la rentabilidad de la empresa para generar sus propios ingresos nunca era muy importante. Siempre se podía pedir plata y había fondos ilimitados, por lo menos del lado de VARIG que, en ese momento, tenía mucho dinero, por lo cual nunca fue gestionada por resultados.

Por lo tanto, para nosotros, la cultura de la empresa iba a ser uno de los aspectos más importantes en los que tendríamos que trabajar. Si queríamos sobrevivir en esta industria altamente competitiva, tendríamos que cambiar eso: sacar la burocracia, hacer que la gente pensara más en términos de orientación hacia resultados, de mejorar procesos, de hacerlos más eficientes. Simplemente con mirar el mapa de Sudamérica vemos aerolíneas de primer nivel muy competitivas y eficientes.

El segundo aspecto a trabajar era todo lo relacionado con la apariencia, con lo que todos los pasajeros ven, que es la flota. PLUNA no tenía una flota de aviones, sino una colección. Al ser una empresa chiquita era increíble que tuviera cuatro tipos distintos de aviones. Cada tipo de avión tiene que tener sus propios repuestos, que son muy caros, y los pilotos deben estar entrenados para ese avión. Entonces, hay muchísimos costos asociados al hecho de tener distintos tipos de aviones, y eso repercutía en la empresa. Por lo tanto, desde los primeros días identificamos que había que cambiar la flota, que necesitábamos aviones que fueran nuevos, por la eficiencia. Estos aviones, que ya tenían 25 años, eran muy ineficientes, ya que consumían muchísimo combustible, eran muy ruidosos, contaminando el ambiente también por el kerosene que quemaban, y al ser viejos requerían muchos repuestos. Muchas veces los aviones se paraban porque no había repuestos para arreglarlos. Entonces, eso era algo que tendríamos que estudiar y cambiar lo más rápido posible.

El tercer aspecto tenía que ver con la malla, que son los destinos adonde vuela la aerolínea. Los destinos regionales a los que volaba esta aerolínea no tenían mucho sentido. Su único sentido era alimentar los vuelos hacia Madrid, porque se viajaba de Santiago a Montevideo, trayendo algunos pasajeros que querían venir a Montevideo o seguir para Madrid, se volaba a San Pablo y a Buenos Aires. O sea que había mucho potencial que PLUNA no estaba aprovechando.

El cuarto aspecto que vimos como una falencia importante de la empresa era lo relativo a las ventas y la distribución. En 2007, cuando ya las computadoras e Internet estaban en el dominio de todo el mundo ya sea en el colegio, en el trabajo o en casa, PLUNA no había desarrollado una posición de venta de pasajes por Internet ni tampoco tenía un "call center" donde se pudiera llamar en caso de no usar la computadora. Ellos podían hacer reservas, pero no podían hacer la venta. La venta de pasajes solo se hacía a través de alguna agencia de viajes o de sus propias oficinas. El 85% de todas las ventas de PLUNA se hacían en forma indirecta, o sea a través de agencias de viaje, y los costos que eso traía eran muy altos. El costo de

distribución, que es la comisión que PLUNA tenía que pagar para la venta de sus pasajes, empezó en el 8,4%, en 2004, y llegó al 6%, en 2007, cuando en el mundo lo estándar ya era el 1%.

Esa fue la situación con la que nos encontramos cuando asumimos en 2007. Los resultados se habían venido deteriorando, PLUNA estaba perdiendo mucho dinero, y eso era algo que teníamos que revertir inmediatamente, porque ya no íbamos a tener acceso a los bolsillos ilimitados de VARIG y del Gobierno.

Ahora vamos a referirnos a los pilares de la reestructuración. Deseamos compartir qué hicimos durante estos tres años, los aspectos más importantes, pero, por supuesto, después podemos ampliar la información. Como expresamos, lo más importante era cambiar urgentemente la flota porque con esta flota no podíamos desarrollar un modelo de negocios confiable ni rentable para la empresa. Entonces, lo primero que hicimos fue tratar de elegir un tipo de avión para reemplazar a esta flota. Sabíamos que tenía que ser un avión único. PLUNA ya no podía tener cinco tipos de aviones distintos, por las ineficiencias y por los costos que ello trae aparejado. Debía ser un mismo tipo de avión.

Las opciones que teníamos eran los aviones regionales, que son los pequeños, de hasta cien plazas, o los aviones que volaban en la región, que podían ser el Airbus 320 o el Boeing 737, que son los que utilizan TAM, GOL, LAN o Aerolíneas Argentinas. Esas eran las dos opciones que teníamos. Para tomar esa decisión hicimos muchísimos estudios. Trabajamos con una consultora experta de Estados Unidos, Seabury, que se dedica a estudiar flotas, porque es una decisión muy importante. La decisión de la flota tiene que ver con cuál es el modelo de negocio que quiere desarrollar la aerolínea. Todos los aviones son buenos; no hay aviones malos en el mundo. Lo que hay que determinar es cuál va a ser el negocio. En base a ese negocio, un avión funcionará mejor que otro. Hicimos un estudio sobre cómo se mueve el tráfico los pasajeros van desde "A" hacia "B", cuál es el radio en el que se mueve y dónde hay demanda no satisfecha. Sabíamos que, siendo PLUNA pequeña y tratándose de una empresa que estaba volviendo a empezar, no podía competir con LAN, TAM, GOL, Aerolíneas Argentinas que era un monstruo muy grande que se estaba moviendo o Avianca. Entonces, dijimos: "No podemos tener el mismo tipo de aviones que ellos, porque PLUNA, con lo pequeña que es y con la masa crítica de pasajeros que tiene en Uruguay, comparado con Brasil o Argentina, no puede competir contra ellos". Eso nos llevó hacia el jet regional.

El jet regional es un fenómeno que ocurrió en Estados Unidos hace diez años y fue una revolución, que consiste en un jet que se utiliza para cubrir ciudades secundarias, donde los aviones grandes no pueden ir rentablemente porque no se puede llenar con tráfico de una ciudad secundaria hacia otra. También vimos el auge de esos aviones en Europa. Entonces, dijimos: "Un avión regional nos va a permitir no tener que competir por los pasajeros con las otras aerolíneas y poder volar a lugares donde las otras aerolíneas no pueden hacerlo rentablemente". Íbamos a tener menos competencia en ese sentido.

SEÑOR DEMALDE.- Estudiamos mucho a PLUNA y su futuro. La premisa siempre fue que debía ser una compañía sustentable y, para que ello fuera posible, se debía autofinanciar, debía generar utilidades y no depender de subsidios, ya sea provenientes de un socio privado o de un socio estatal.

En ese momento, analizamos un modelo de negocios para PLUNA, compañía que está en Uruguay, país que tiene tres millones y medio de habitantes, relativamente pequeño para tener una línea aérea. De hecho, Paraguay tiene un problema parecido. Uno de los modelos de negocios que se podía llegar a desarrollar en Uruguay, desde el punto de vista macro y de acuerdo con los estudios de la consultora, consistía en tener dos o tres aviones a hélice y volar todo el día desde Montevideo a Buenos Aires o desde Punta del Este a Buenos Aires. Ese era un modelo de aerolínea que podía ser sustentable, pero que requería aproximadamente cien empleados, y en PLUNA tenemos seiscientos empleados. Esa era una posibilidad. Otra alternativa era armar una aerolínea que se alimentara no solo del limitado tráfico punto a punto que hay desde y hacia Uruguay, ya sea desde Argentina, Brasil o Chile, sino también que se armara un modelo de "hub", un centro de distribución que llevara chilenos no solo a Uruguay sino también a Argentina y a Brasil, que llevara brasileños no solo a Uruguay sino también a Argentina y a Chile. Así nació la idea del "hub". Complementando lo que decía el señor Campiani, el mejor avión para volar a esos destinos en forma rentable era uno de menos de cien pasajeros, pero debía ser un jet, porque había que cruzar la cordillera para ir hasta Santiago de Chile y había que llegar hasta Río de Janeiro, que insume dos horas y medio de viaje, o sea que no podía ser un avión a hélice.

De esa forma, se fue cristalizando la idea de incorporar jets regionales a la flota de PLUNA. Se trata de aviones denominados jet porque son a turbina, que tienen menos de cien asientos. Eso nos permitía, en primer lugar, dar una masa crítica a la compañía que permitiera sostener el empleo de los seiscientos trabajadores de PLUNA sin hacer grandes reestructuraciones de personal y, en segundo término, nos ponía en un nivel de competencia menor con las grandes aerolíneas de la región, porque nosotros podíamos brindar servicios que las aerolíneas, con aviones más grandes, no podían hacer de manera rentable. Entonces, nos ponía en un mejor tono de competencia con las grandes aerolíneas de la región, como TAM, GOL, LAN o Aerolíneas Argentinas. Así se fue configurando la decisión de tener una flota.

Cuando se decidió adoptar este modelo de negocios y elegir los jets regionales, advertimos que había dos fabricantes primordiales en el mundo de jet regionales: la empresa canadiense Bombardier y la brasileña Embraer. Se armó un proceso competitivo entre las dos empresas proveedoras, a las que se les pidió propuestas que abarcaban no solo el precio del avión sino también las funcionalidades que tenían, el soporte que iban a dar para la introducción del avión, el soporte de repuestos que iban a traer, así como la cantidad de capacitación que darían a los mecánicos y a los pilotos. No olvidemos que esto implicaba la reconversión del conocimiento de más de trescientas personas dentro de PLUNA, que iban desde los mecánicos que arreglan los aviones y los pilotos, que deben volar una cabina computarizada antes tenían una cabina de la década de los ochenta, no computarizada, hasta los despachadores de vuelo, que son los que calculan el plan de vuelo, cómo se va a volar, el peso del avión, etcétera. Finalmente, después de un proceso que duró cuatro meses, se optó por la propuesta de Bombardier. No fue la decisión más esperada; uno hubiera esperado que Embraer tuviera mucha influencia política y económica en Sudamérica, logrando imponer su propuesta. No obstante, Bombardier nos hizo una propuesta tan buena que Embraer no pudo alcanzar y, por eso, terminamos cerrando contrato con la empresa canadiense.

SEÑOR CAMPIANI.- Quiero agregar que fueron dos razones las que nos llevaron a decidir entre Bombardier y Embraer: uno de ellos fue el precio todo el paquete era mucho más atractivo, económico y ofrecía más y, otro, las entregas, ya que podían entregar el avión un año antes que Embraer. Nosotros sabíamos que contar con aviones nuevos era crítico y que sería muy difícil o casi imposible para PLUNA sobrevivir con la flota vieja que tenía, por un período de casi veinte meses. Esos dos factores nos llevaron a elegir la empresa Bombardier. Por supuesto que hablamos con muchos de los operadores del jet CRJ y así fue como, eventualmente, conocimos a la Jazz Airlines hablaremos de ello más adelante y nos contactamos con Air Nostrum y Lufthansa, que nos ayudó mucho en el proceso de selección, porque opera estos aviones con muy buenos resultados. Todo ello nos llevó a la elección de este avión.

SEÑOR DEMALDE.- Inclusive, hablamos con COPA, que acaba de comprar aviones a Embraer, para entender por qué habían comprado a Embraer y no a Bombardier, a efectos de estar seguros de tomar la decisión correcta.

SEÑOR CAMPIANI.- Ese fue uno de los aspectos importantes de la reestructuración.

El segundo aspecto crítico de la reestructuración fue la malla de vuelos de PLUNA. En la diapositiva se puede apreciar lo que volaba PLUNA antes de que nosotros entráramos. Los números que figuran con un círculo son las frecuencias semanales en las que estaba volando. Se volaba desde Montevideo hasta Santiago de Chile tres veces por semana; a Buenos Aires, veintidós veces por semana; a Río de Janeiro, dos veces por semana; a Sao Pablo, siete veces por semana o sea, un vuelo diario, y los vuelos entre Punta del Este y Buenos Aires eran cinco veces por semana. ||

Nosotros sabíamos que teníamos que cambiar eso. La única forma de lograr una aerolínea que aguantara una estructura pesada como la que tenía PLUNA, de entre 630 y 650 empleados, era tener muchos aviones. De otra forma, no hubiéramos podido mantener esa estructura.

La masa crítica de gente que vuela en Uruguay o que viene al país, no daba para más de tres aviones. Debíamos lograr que Uruguay fuera un centro de distribución: que PLUNA facilitara el traslado de argentinos y de chilenos a Brasil o de brasileños a Argentina o Chile. No podíamos trabajar solamente con uruguayos que volaran a estos destinos o gente que viniera a Uruguay, porque el crecimiento era acotado.

Por eso, hicimos un hub, un centro de distribución en Montevideo, donde ofrecemos muchas frecuencias a distintas ciudades. Las frecuencias son muy importantes y este avión nos permite hacerlas. Digo esto porque al hombre de negocios le es importante ir a San Pablo, tener su reunión y volver en el día. Y si llega tarde a un vuelo, es importante que pueda tomar otro dos o tres horas más tarde. Entonces, es fundamental tener opciones. Si voláramos a Santiago, como se hacía antes, solo tres veces por semana, ¿qué persona de negocios iba a viajar? Fíjense que si perdía un vuelo, tenía que quedarse seis días. Por tanto, ese no era un producto para las personas de negocios.

Nuestra idea era lograr un buen producto. Lo que hace que un producto sea bueno es que haya muchas frecuencias en una ciudad, que uno pueda ir y volver en el día, que pueda ir a una reunión y volver cuando termina. Con un avión grande, no se puede hacer esto, porque hay determinado tráfico entre A y B. Al tener un avión más pequeño, podemos volar muchas veces por día. Si tenemos un avión muy grande, hay que llenarlo, y no da para tener las frecuencias.

Por lo tanto, teníamos el avión ideal para hacer un hub que se dedicara a las altas frecuencias.

SEÑOR DEMALDE.- Voy a explicar cómo funciona el centro de distribución.

Por ejemplo, a la mañana sale un avión de PLUNA desde San Pablo hacia Montevideo. Al mismo tiempo, sale uno de Santiago de Chile a Montevideo y, otro, de Buenos Aires a Montevideo. Todos llegan a nuestro país a alrededor de las once de la mañana; el que sale de Buenos Aires llega antes porque es un vuelo más corto, pero todo está armado para que lleguen a la misma hora.

Después, una hora más tarde, los aviones vuelven a salir hacia sus destinos: de Montevideo a San Pablo, a Santiago o a Buenos Aires.

El punto es que el avión que viene de Buenos Aires trae gente que termina su viaje en Montevideo y, también, pasajeros que van a San Pablo. Entonces, en el aeropuerto la persona se baja de ese vuelo en tránsito y sube al avión que sale de Montevideo y va a San Pablo, que es el mismo que había venido desde esa ciudad. Es decir que se produce un intercambio de pasajeros

Además, con las personas que salen desde aquí, el vuelo de Montevideo a San Pablo iría con la mitad de ocupación, pero se complementa con los pasajeros que vienen de Chile o de Buenos Aires y que siguen hacia San Pablo.

Ese es el principio básico del centro de distribución.

¿Cuáles son las ventajas que tiene para el país, que actúa como centro de distribución más allá de la aerolínea? Básicamente, hoy PLUNA puede volar tres veces por día a San Pablo y diez veces por día a Buenos Aires, porque tiene muchos pasajeros en conexión; de lo contrario, no podría ofrecer tantas frecuencias. Entonces, al centro de distribución, mejora mucho el servicio.

Esto no lo descubrimos nosotros. En Panamá, la aerolínea COPA tiene treinta y cinco aviones, y fue la que desarrolló este concepto en América Latina. Le ha ido muy bien y ha favorecido a la economía panameña porque ha aumentado la conectividad del país, que cada vez se posiciona más como un centro para ir a hacer negocios, convenciones y, también, como un centro de compras internacionales. ¿Por qué? Porque Panamá tiene conexiones directas con muchos países porque actúa como centro de distribución.

Este es un principio que PLUNA, en Uruguay, intenta desarrollar a nivel regional.

SEÑOR CAMPIANI.- Este aspecto también es muy importante para las empresas extranjeras que deciden instalar una base de operaciones en Sudamérica: buscan lugares que estén bien conectados, para que los ejecutivos puedan volar fácilmente a los distintos países.

Anteriormente hablé de las frecuencias que tenía PLUNA. Voy a referirme a la conectividad que tenemos ahora. Por ejemplo, estamos volando a Santiago de Chile, catorce veces por semana, de las tres que lo hacíamos antes; a Córdoba, siete veces por semana, es decir, diariamente; a Asunción, catorce veces por semana, cuando antes no llegábamos; a Buenos Aires, antes estábamos en veintidós y, ahora, en sesenta y tres

frecuencias por semana; a San Pablo, veintiún veces por semana y, antes, siete; a Río de Janeiro, catorce veces por semana; a Curitiba, siete veces por semana; a Florianópolis, cuatro y, a Iguazú, tres. O sea que realmente estamos logrando la conectividad de Montevideo con la región.

Nosotros definimos como la región de PLUNA a todo el Cono Sur. Eso es lo que nosotros queremos servir bien, llegando cada vez más a ciudades pequeñas, a las que de otra forma es muy difícil llegar.

SEÑOR DEMALDE.- Voy a referirme al cierre de la ruta a Madrid.

Una de las decisiones más difíciles que tuvimos que tomar en estos tres años fue el cierre de la operación directa de la ruta a Madrid, para pasar a hacerla a través de un socio, que es Iberia, ya que PLUNA tiene el código compartido. Esa fue una decisión en favor de la supervivencia de la compañía. En esa ruta, PLUNA perdía US$ 2:500.000 por mes. ¿Por qué? Como recordarán, en 2008 empezó la crisis en Europa y mermó la cantidad de pasaje desde esa zona y el combustible empezó a subir cada vez más, llegando hasta US$ 147 el barril. PLUNA estaba perdiendo US$ 2:500.000 por mes solo en esa ruta, a pesar de que el avión iba lleno. El problema era que el monto de los pasajes no alcanzaba para cubrir el costo de la operación.

Además, en esa ruta tenía que competir contra Iberia en forma directa. Iberia es una compañía que tiene treinta y cinco Airbus 340 y 330, que vuelan a muchas de las ciudades en América Latina. Entonces, PLUNA no tenía la masa crítica para poder competir. Por eso, la ruta se tuvo que cerrar.

A partir de ahí, la compañía perdió casi la mitad de sus ingresos, de su facturación, pero eliminó una gran fuente de pérdidas. Lo bueno fue que todo el personal que estaba empleado en la ruta a Madrid, tuvo la opción de pasar a hacer vuelos regionales.

Entonces, PLUNA bajó la operación intercontinental y, con la llegada de los Bombardier, empezó a crecer en los vuelos regionales.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Los pilotos también pudieron optar?

SEÑOR DEMALDE.- Sí. Los pilotos tuvieron la opción de hacer vuelos regionales. Después vamos a ver la evolución de los pilotos, pero podemos decir que hoy estamos volando más horas y con más pilotos que hace dos años.

SEÑOR CAMPIANI.- La industria de la aviación tiene sus particularidades. Se dice que hay un número mágico: no se puede tener menos de diez aviones para contar con una masa crítica de aviones. Si tenemos un tipo de avión, y tenemos menos de diez, la empresa es ineficiente. ¿Por qué? Porque debemos tener los repuestos. Digo esto porque si tengo un avión, y se me rompe el motor, necesito tener un motor de repuesto, pero si tengo diez aviones, con un motor de repuesto alcanza; recién después de diez aviones hay que tener un segundo motor. Entonces, es muy caro tener todos los repuestos que hacen falta. Es necesaria casi la misma cantidad de repuestos para diez aviones que para uno, por la probabilidad de que haya un desperfecto y haya que remplazar una parte.

Si nosotros queríamos volar el largo radio así se llaman los vuelos transcontinentales, debíamos tener, por lo menos, diez aviones, y la verdad es que eso no era factible. Además, íbamos a tener que competir contra monstruos como Air France, Lufthansa e Iberia, que tienen todo el público del lado europeo, que es el que paga más y hace que ese vuelo sea rentable. Desde aquí no lo podíamos hacer.

Esas fueron las consideraciones por las cuales dijimos que PLUNA no podía sobrevivir con un solo tipo de avión. Imagínense la situación: cada vez que ese avión tenía un desperfecto o se rompía, PLUNA tenía que alquilar un avión, y eso salía carísimo. Además, ese avión había que traerlo y, generalmente, venía de Europa. Entonces, si se rompió de este lado, tenía que volar desde Europa hasta acá vacío para buscar a los pasajeros y llevarlos a Europa. Luego debía volver y, después, regresar vacío a Europa. Esto implicaba unos costos enormes, que hacían que esa operación no tuviera sentido.

Otro aspecto importantísimo que tuvimos que trabajar fue el organigrama, es decir, tuvimos que decidir cuál iba a ser el equipo que lideraría la reestructura de PLUNA para llevarla a donde queríamos que estuviera.

Para ello, aprovechamos los conocimientos que había dentro de la empresa, de gente de PLUNA que tenía años de experiencia. También trajimos gente de afuera, que tenía otro tipo de experiencia y que había visto otras cosas.

Entre las personas que trajimos, está el Vicepresidente de Operaciones, señor Martín Harrison estamos muy orgullosos, que trabajó en Easyjet doce años. Precisamente, la empresa EasyJet es una de las líderes de bajo costo de Inglaterra. Antes de eso había trabajado en British Airways, o sea que tiene una formación en las mejores aerolíneas europeas y trajo consigo muchísimos conocimientos en todo lo que tiene que ver con operaciones, mantenimiento, seguridad de vuelo, etcétera.

También trajimos a Oscar Prieto, que trabajó 21 años en LAN y nueve en TACA, con mucha experiencia en mantenimiento y mucho conocimiento de aviación.

Trajimos gente como Revenue Management a Matías Correa, que estuvo cinco años en LAN y tres en American Airlines; gente que estuvo veintisiete años en VARIG. Para recursos humanos trajimos a una persona de CONAPROLE, que tenía muchísima experiencia con sindicatos, conflictos y manejo de personas.

Tratamos de armar un equipo de primera para poder sacar adelante la empresa.

Ahora se nos sumó en el OCC una persona que tiene diez años de experiencia en Jazz, donde está haciendo una muy buena carrera. La inversión de Jazz después vamos a habla más de esta empresa no es solamente financiera sino que también implica la trasmisión de todo su conocimiento operativo hacia PLUNA, y qué mejor forma de hacer eso que poner a una de sus mejores personas a trabajar en la empresa para ayudar a captar todas las sinergias y nuestro "know how".

También tuvimos que trabajar mucho en el modelo comercial de PLUNA. En 2007 no podía vender en forma directa, a través de un call center o de una página web. Si queríamos ser un hub, teníamos que atraer a gente de otros mercados. Hasta ese momento, la gran mayoría de las publicidades de

PLUNA eran en Uruguay. Yo creo que todos los uruguayos ya conocían a PLUNA; no hacía falta promoverla entre los uruguayos, pero no era conocida en Chile y era muy poco conocida en Brasil. En Argentina era solamente conocida como la aerolínea que me lleva de vacaciones a Punta del Este. Entonces, teníamos que hacer saber también en estos mercados que PLUNA podía llegar a muchos destinos.

Por eso, hicimos un modelo comercial agresivo, destinado, primero, a promover a PLUNA en otros países donde PLUNA no era conocida. Se hacía promoción de los destinos, porque la gente no los conocía. Por ejemplo, en Argentina promocionábamos que con PLUNA se podía volar no solo a Uruguay sino también a Río de Janeiro, a San Pablo. Promovíamos el destino y los precios. Necesitábamos precios agresivos para convencer a esta gente de que probara PLUNA.

Luego, desarrollamos una página web. Este año tuvimos el honor de recibir un premio a una de las mejores páginas web del Uruguay. Hoy hemos batido récord de ventas a través de Internet. Ayer se vendió por un monto de US$ 130.000 a través de la página web. Eso es muy importante. Tenemos una muy buena estrategia de ventas online.

Estamos trabajando con un call center que da otras posibilidades a la gente que no quiere acceder a través de la web.

Gracias a todos esos esfuerzos, en la actualidad, la mitad de las ventas de PLUNA son en forma directa antes eran solamente un 15%, por las cuales no tiene que pagar una comisión a un tercero sino que puede guardarse esa diferencia para sí misma, o sea, ser mucho más eficiente y más rentable.

SEÑOR DEMANDE.- Además, es muy importante no tener un intermediario sino estar en contacto directo con el pasajero.

Eso nos permite llegar a otros segmentos de la población. Tradicionalmente, PLUNA ha vendido a través de agencias y eso, en general, para los pasajeros de negocios es muy deseable porque la agencia no solo le soluciona el pasaje sino también el hotel, un auto de alquiler o un traslado. Pero hay gente que se quiere ir un

fin de semana, busca en la página web, si encuentra un precio barato se sube y si no, no va. Esa es la gente a la que nos permite llegar nuestro sitio web.

Tenemos un sector en el website que se llama "outlet" de PLUNA, donde hay promociones muy baratas. De hecho, el mes pasado, el 25% de nuestros pasajes desde y hacia Buenos Aires fueron vendidos a US$ 65. El 25% de los pasajeros de PLUNA que volaron hacia y desde Buenos Aires en un total de aproximadamente 28.000 lo hicieron a un precio de US$ 65 ida y vuelta, más impuestos. Antes era muy difícil hacer eso, porque la agencia tenía muy poco para ganar vendiendo un pasaje muy barato. Esto nos permitió llegar a nuevos segmentos del mercado.

SEÑOR CAMPIANI.- Para poder lograr eso y vender los pasajes baratos, parte de la estrategia comercial fue desarmar ese pasaje en distintos pedazos. Antes se vendía un pasaje que incluía la valija y la comida. Lo que hicimos fue separar los distintos componentes para tener el pasaje lo más barato posible.

Entonces, PLUNA ofrece al pasajero la posibilidad de volar en forma puntual, segura, de A a B, a uno de los menores costos. Si quiere otras cosas, por supuesto que se las ofrecemos también, pero tiene que pagar extra, ya sea por la comida a bordo o por más equipaje. Eso se vende como un adicional. El que no necesita comer porque ya comió en su casa o porque no tiene hambre no tiene que pagar la comida de otros. El que no lleva equipaje, ¿por qué va a pagar por el que llevan otros? Recuérdese que cada kilo de peso que lleva el avión consume combustible; o sea, hace que el vuelo sea más caro. Entonces, gracias a esa estrategia comercial pudimos llegar a tener estos pasajes.

También nos ayudó en otros aspectos. El hecho de cortar los vuelos a Madrid tuvo un impacto en los ingresos de los auxiliares de cabina, que ya no tuvieron viáticos por quedarse en esa ciudad. Perdieron ingresos; entonces, les dimos la posibilidad de ganarse esos viáticos a través de comisiones de venta. Hoy, los auxiliares de PLUNA están ganando más por comisiones de venta de productos a bordo que por lo que ganaban por viáticos cuando iban a Madrid. El otro día, estaba volando de vuelta de San Pablo y el jefe de cabina estaba saltando en una pata diciéndome: "Matías, fui el mejor vendedor del mes. Gané US$ 720 en comisiones".

Eso es un complemento muy importante del sueldo, es algo que antes no estaba. Estamos dando la oportunidad a los auxiliares de enriquecer su carrera, porque ahora se les agrega algo, que es la venta. Lo están haciendo con mucho entusiasmo y ven cómo eso se trasmite inmediatamente en una retribución. Entonces, brindan un mejor servicio al pasajero. Están con una sonrisa, porque alguien que no está sonriendo no puede vender nada. Complementan su ingreso con esas comisiones, y esa ha sido una decisión que ha resultado muy buena para la empresa y sus funcionarios.

SEÑOR DEMALDE.- Hemos trabajado mucho en el tema de los incentivos dentro de la empresa y para los funcionarios. Uno es este que se da a los auxiliares de cabina por la venta a bordo

Tenemos otro para la gente de aeropuertos, que cobra a los pasajeros por los servicios adicionales, ya sea por transportar la valija o por vender los asientos de adelante. Tenemos un producto que se llama "Premium pack", por el que uno puede hacer uso de la sala VIP y también se vende a los pasajeros. Los funcionarios de aeropuertos cobran una comisión por cada venta que hacen.

Además tenemos un sistema de incentivos por puntualidad para todos los funcionarios. Medimos la puntualidad general del sistema pero también la del primer vuelo del día, que es el más importante para la puntualidad de todos los vuelos del día. El avión empieza, por ejemplo, en Santiago, viene a Montevideo, va para Buenos Aires, vuelve a Montevideo y después va a San Pablo en un día; entonces, si el primer vuelo, entre Santiago y Montevideo, sale en hora, el resto del día es mucho más fácil. Premiamos a todo el personal si se llega a los objetivos de puntualidad general del sistema pero también por la puntualidad del primer vuelo del día.

Queremos seguir introduciendo este tipo de incentivos porque alinean los intereses de la empresa de prestar un mejor servicio al pasajero con los de los funcionarios de ganar más dinero.

SEÑOR CAMPIANI.- Otros aspectos muy importantes en los que trabajamos son la seguridad operacional y la calidad. Eso es primordial para nosotros, porque el pasajero elige en qué línea va a volar por la confiabilidad en primer lugar, porque si la aerolínea no es confiable, no importa el precio, no va a volar. Prefiere la confiabilidad. Por eso, dedicamos mucha atención a esto.

Cuando ingresamos, lo primero que hicimos fue el proceso para poder certificar la empresa de acuerdo con los estándares más altos de la aviación. Me refiero a la certificación IOSA en seguridad operacional, que es otorgada por la IATA. Hicimos un trabajo de relevamiento y de cambio, de mejora de procesos para poder certificar y lo logramos en un tiempo récord; fuimos una de las aerolíneas que más rápido pudo certificar en este proceso de IOSA y así fue que en 2008 obtuvimos el certificado emitido por IATA.

SEÑOR DEMALDE.- Más de ciento cincuenta personas trabajaron en la empresa para obtener ese certificado, abarcando todas las áreas, desde cómo se mantiene un avión, el procedimiento que utilizan los pilotos, cómo trabajan los despachadores de vuelo. Uno de los grandes activos que tiene y tenía PLUNA es una cultura de seguridad muy importante. Creo que cada funcionario de la compañía es muy consciente de que la seguridad es la prioridad de la empresa y eso es un activo fundamental para una aerolínea.

SEÑOR CAMPIANI.- Lo que busca IOSA es que todos los procesos estén documentados y que se esté actuando de acuerdo a esos procesos. IOSA mira toda la parte operacional de la empresa. Hay partes que no entran, como por ejemplo, la comercial; todo lo que no es operativo no entra dentro de IOSA. Pero como queríamos tener estándares de calidad en los aspectos que no eran operativos, certificamos con ISO 9001, de 2008 obteniendo así los estándares de certificación de calidad de todos los procesos que no son operacionales. Sabemos que PLUNA es una empresa modelo en lo que tiene que ver con procesos de calidad.

Tenemos esas dos certificaciones. Además, el mes pasado tuvimos una satisfacción muy grande cuando en Brasil, a través de una encuesta que hizo la ANAC autoridad de aviación comercial dentro de Brasil a los pasajeros, PLUNA salió "rankeada" como la mejor aerolínea sudamericana que llega a ese país. Es decir que estamos siendo reconocidos por nuestros clientes afuera, en Brasil, como una aerolínea modelo. Las cosas que estamos haciendo son reconocidas y las estamos haciendo bien. Como ven, PLUNA está en el puesto séptimo en el ranking de Brasil, seguidos por Lan Chile.

Por supuesto, que el objetivo de estos cambios que hemos hecho, fue mejorar la situación de la empresa, que tiene que ser rentable para poder financiar su crecimiento; sin la rentabilidad la empresa empieza a morir, a caer, algo que no es factible. Todo esto buscaba lograr el punto de equilibrio y la mejora económica de la empresa. Como pueden ver, los cuadros revelan que estamos en camino, hay muchas mejoras, empezando por la cantidad de pasajeros transportados. Lamentablemente, la información que trajimos data del 2007, pero en el 2006 PLUNA transportaba trescientos mil pasajeros; hoy estamos en setecientos mil, ese fue el incremento que ha tenido la empresa en estos últimos tres años. En este cuadro establecimos el pronóstico a futuro de cuántos pasajeros va a transportar PLUNA. Es decir, pasando los setecientos mil, nuestro objetivo es llegar en 2013 a transportar aproximadamente dos millones de pasajeros.

Los ingresos también han acompañado. Si miramos la parte regional, en 2007 PLUNA facturaba US$ 50:000.000; el año calendario terminó en 2009 con US$ 82:000.000 y este año vamos a estar acerca de los US$ 100:000.000, es decir, duplicamos los ingresos de la empresa.

Si vemos el margen operativo, o sea la rentabilidad, en 2007 fue negativo, de 21%, en 2008, de 12%, en 2009 de 1% y en 2010 va a ser positivo, aunque solo del 2%, porque el terremoto en Chile nos castigó y redujo muchísimo todo el tráfico hacia ese país, pero estamos pronosticando un margen operativo aproximado del 15%, subiendo sucesivamente. Es decir, gracias a las medidas que hemos tomado la empresa está bien encaminada hacia la rentabilidad.

El último cuadro refiere a los empleados. Como dijimos, nuestro compromiso cuando asumimos y firmamos los contratos con los sindicatos, fue que no íbamos a hacer despidos masivos de personas, que íbamos a mantener el personal que teníamos. Nuestro desafío fue hacer crecer la empresa para que pudiera absorber esos costos que tenía de personal y no reducir los funcionarios. Como pueden ver en el primer gráfico, en

2008, PLUNA pagaba por año US$ 18:000.000 en salarios, hoy estamos pagando por año US$ 23.500:000. La cantidad de empleados ha crecido: en 2008 teníamos seiscientos cuarenta y nueve, hoy estamos en seiscientos cincuenta y cinco, y también podrán apreciar la evolución de los sueldos en el último año. El sueldo promedio en PLUNA sin contar los gerentes, es de $ 47.500. Creo que PLUNA es una de las empresas que mejor paga en Uruguay.

SEÑOR DEMALDE.- La evolución de la cantidad de empleados se va a ver incrementada porque estamos incorporando tres aviones nuevos y por cada uno de ellos es necesario tomar diez pilotos y diez auxiliares de cabina, es decir, estamos hablando de sesenta empleados adicionales para los tres aviones. Pero además, se necesita personal incremental en los aeropuertos, en despachos. Creemos que con estos tres aviones en servicios auxiliares que incluso son prestados por proveedores de PLUNA se crearán entre ochenta y noventa nuevos puestos de trabajo en Uruguay y treinta afuera del país.

SEÑOR CAMPIANI.- Esto, con respecto a las actividades de PLUNA en los últimos tres años.

Hemos leído las versiones taquigráficas de esta Comisión y sabemos que hay una serie de preguntas. Hemos preparado respuestas y si lo desean las vamos presentando o abrimos un espacio para que hagan las preguntas directamente.

SEÑOR POZZI.- Si tienen una idea general, sería oportuno que la presentaran y vemos si tenemos que profundizar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hasta ahora nos contaron la parte linda, ahora vamos a ver el resto.

SEÑOR CAMPIANI.- Empezaríamos con los aspectos más fáciles, por ejemplo, ANCAP. Una de las preguntas era sobre la situación de la deuda con ANCAP y dónde estamos.

Hoy PLUNA está al día con todos los pagos a ANCAP. En 2008, PLUNA tenía una deuda de US$ 14:675.000. La empresa pagó casi la mitad de esa deuda y por el resto se realizó un convenio con término de plazo de pago y lo venimos cumpliendo, a tal grado que el mes pasado adelantamos un pago de US$ 1:000.000. Estamos al día con el convenio. El consumo mensual, normal de PLUNA es de aproximadamente US$ 800.000 que la empresa está pagando puntualmente todos los meses. Entonces, la deuda que hoy tiene PLUNA con ANCAP es de US$ 8:175.000. Le pedimos a ANCAP un estado de cuenta para que ellos confirmaran que es así. En la gráfica que se está proyectando se puede ver que el número coincide con lo que tenemos nosotros. Entonces, desde ese punto de vista creemos que no hay dudas y creo que en ANCAP estaban contentos con nosotros, porque con la incorporación de todos estos aviones nos hemos vuelto un cliente muy importante para esa empresa: estamos consumiendo mucho combustible en Uruguay. Por lo tanto, es una relación buena para ellos y para nosotros.

SEÑOR DE TORO.- ¿A qué plazo es el convenio? ¿Cuál es el pago mensual?

SEÑOR CAMPIANI.- En el convenio no hay ninguna quita y lo que se hace son pagos semestrales, si mal no recuerdo de US$ 1:000.000.

SEÑOR PEDREIRA.- ¿Hay un contrato de exclusividad con ANCAP?

SEÑOR CAMPIANI.- No. No hay ninguno.

Cada tanto salimos al mercado para comparar y ver si podemos obtener precios más baratos, pero hasta ahora le hemos comprado principalmente a ANCAP, si bien a veces le hemos comprado a PETROBRAS.

Otra de las preguntas que se formuló refiere a quién es "Jazz", quién la conoce. "Jazz" es la segunda aerolínea regional más grande del continente americano. Tiene ochenta y cinco destinos en Canadá y en Estados Unidos; cuenta con cuatro mil novecientos empleados y realiza más de ochocientos treinta vuelos por día, transportando treinta mil pasajeros diariamente. El resultado operativo de ventas ha sido de US$ 1.300:000.000. Tiene ciento veintiocho aviones; la mayoría de ellos son los RJ, que son los que tenemos

nosotros. En la proyección que se está exhibiendo en este momento se puede apreciar el mapa donde figuran todos los destinos a los que vuela "Jazz".

Al tratarse de una aerolínea regional, "Jazz" estaba buscando expansión fuera de su mercado de Canadá, por lo que visitó muchas empresas, tanto en ese país como en Latinoamérica, y la que más les impresionó fue PLUNA. Fue la que más les gustó por cómo estamos manejando las cosas y por las oportunidades que presentaba el mercado aquí. Luego de un proceso muy extenso de estudio de PLUNA nos fue siguiendo casi por dos años y viendo la evolución de la compañía decidió invertir en la empresa. Para nosotros es un socio excelente porque viene del mercado, conoce la parte operativa y de seguridad tiene muchísimos conocimientos por la gran flota que usa y cuenta con muchos conocimientos específicos en el avión. Por eso decidimos que era un buen socio para PLUNA y lo incorporamos con ese carácter.

Se trata de una empresa que cotiza en la Bolsa de Estados Unidos. Antes era parte del Grupo "Air Canada", se puso en la Bolsa y ahora es de dominio público. Todas sus acciones cotizan en la Bolsa: es una empresa rentable y con muchísimos conocimientos de aviación.

SEÑOR PRESIDENTE.- Vamos a ir entendiendo la situación: nosotros tenemos una empresa que tiene dos partes: la privada y la pública, con sus respectivos porcentajes. Cuando el señor Campiani habla de la incorporación de la firma como socia, o cuando refiere a algunos otros aspectos, ¿hay separación en ciertas áreas del negocio del manejo de la operativa o de la empresa privada que no participe PLUNA? Todas las cosas que usted nos cuenta, ¿se hacen en conjunto o en estado de acuerdo o en desacuerdo, teniendo en cuenta que la mayoría y la gestión la tienen ustedes? Digo esto para empezar a aclarar las cosas, porque tengo algunas preguntas que no me cierran con sus respuestas. Por supuesto que las contestaciones que yo tengo son subjetivas o parciales; por lo tanto, necesito una explicación un poco más amplia para saber exactamente qué cosas concretas refieren a PLUNA. S.A. y cuáles al ente en conjunto con PLUNA Sociedad Anónima.

SEÑOR CAMPIANI.- Es muy válida la pregunta formulada: agradezco que nos dé la oportunidad de hacer esta aclaración, porque a veces hablamos suponiendo ciertas cosas, pero es importante que todo quede bien claro.

La incorporación de "Jazz" fue a la sociedad anónima: una decisión en conjunto con el socio estatal que tiene el 25%. ¿Por qué? Adviértase que lo que hizo PLUNA fue un incremento de capital y una suscripción donde el socio privado Jazz entra, compra una parte, y la otra parte la suscribe el Gobierno, porque dijo: "no nos queremos diluir; queremos mantener el 25%". Si el Gobierno no hubiese decidido hacer la capitalización, entonces, habría existido una dilución, porque las acciones nuevas que se emitieran las habría comprado "Jazz"; entonces se iba a diluir. Entonces, el Gobierno decidió acompañar. Como estábamos incorporando a un socio, era muy importante que estuviera de acuerdo nuestro socio, el Gobierno, por lo que hubo reuniones previas, donde "Jazz" se presentó. Es más: en todo el proceso de capitalización manteníamos al tanto a la gente de PLUNA ente los ex Directores informando con quién íbamos hablando y acerca del progreso que se hacía. A ellos el socio que más les había gustado también era "Jazz" porque creo que hay muchos puntos en común entre la sociedad canadiense y la uruguaya. Entonces, se sentían muy a gusto con la forma de pensar y de actuar de los canadienses.

Pero esto no quedó solo en la gente de PLUNA, porque desde "Jazz" dijeron que antes de entrar en una empresa que tiene una asociación con el Estado, querían estar seguros de que el propio Estado Uruguayo los quería a ellos como socios. Porque si eso no era así, tenían otras oportunidades e irían a otros lugares. Por eso, vinieron aquí y se reunieron con las autoridades del Gobierno para saber si realmente ellos eran el socio que el propio Gobierno quería. Así que la decisión que se ha tomado es mutua.

SEÑOR DEMALDE.- Aclaro que no solo se reunieron con representantes del Gobierno, sino también de la oposición. La gente de "Jazz" se reunió con representantes del Partido Nacional y del Partido Colorado, además de hacerlo con la gente del Gobierno, para ver si había un consenso dentro de la clase política en el sentido de que eso era bueno para Uruguay, y hubo unanimidad en decir que "Jazz" era un socio bienvenido en nuestro país.

SEÑOR PEDREIRA.- ¿Cómo queda compuesto hoy el paquete accionario de PLUNA?

SEÑOR CAMPIANI.- No cambió: el paquete accionario es el mismo. El Gobierno tiene el 25% y el consorcio "Leadgate" lo llamamos ahora tiene el 75%. "Jazz" invierte a través de "Leadgate": compra una participación que le da el 33% al consorcio, que es el equivalente al 25% en forma indirecta en PLUNA.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si hay acuerdo, cederíamos la palabra al Diputado Garino, quien no es miembro de la Comisión.

(Apoyados)

SEÑOR GARINO.- Quiero decir que hubo una capitalización que hizo Jazz al integrarse. ¿Esto está dentro de la ganancia de los años que hace un rato el señor Campiani mostró en la gráfica?

SEÑOR CAMPIANI.- Lo que yo mostré en la gráfica es el resultado operativo de la empresa: lo que genera. Una capitalización es un ingreso de dinero a la empresa, pero que no se contabiliza como una ganancia. Es simplemente el incremento, por un lado, del activo y, por otro, de lo que es el patrimonio de la empresa: no se refleja en las ganancias.

Hay una pregunta que creo que es fundamental: ¿cómo se maneja PLUNA? PLUNA se maneja como cualquier empresa donde hay varios socios que participan en su Directorio. Se trata de un Directorio no ejecutivo, es decir, que no está en el día a día de la empresa, si bien se reúne una vez por mes y está al tanto de todos los temas importantes de la firma. Es más; hay un estatuto que limita las decisiones pueden tomar los gerentes, sin la autorización del Directorio o, dicho de otra manera, qué decisiones requieren su autorización.

El Directorio está compuesto por dos miembros del Gobierno, uno de "Jazz", uno de otro de los socios que invirtió en PLUNA y nosotros tres: los señores Demalde y Hirsch y quien habla. Allí se toman todas las decisiones estratégicas de la empresa y todos los meses se ven los resultados: los pasajeros transportados por ruta y cómo puede seguir creciendo PLUNA. En fin, todos esos temas se consideran en el Directorio que actúa por votación.

SEÑOR DEMALDE.- De hecho, diría que en el último año y medio vienen participando no solamente los dos representantes del Estado, sino también los tres miembros del directorio de PLUNA ente. O sea que hay un miembro, que en este caso es del Partido Nacional, que participa de los directorios a modo de informativo, da sus opiniones: no tiene voto, porque no es miembro del directorio de PLUNA S.A.

SEÑOR PRESIDENTE.- De cualquier manera, la conformación a los efectos de las votaciones es de acuerdo a los porcentajes.

Como teníamos prevista la realización de una reunión con ustedes ya hace un par de meses y, como se ha dicho que esta es una empresa dinámica y las circunstancias también lo son, yo quería preguntar sobre algunas cuestiones que hoy no sé dónde están posicionadas. En el momento en que pensábamos que podíamos culminar la ronda de conversaciones, que incluía la última reunión con ustedes, se produjeron algunos problemas, como el del famoso vuelo a Bariloche que quedó colgado. Bueno, esa fue una circunstancia, pero creo que tiene ciertas repercusiones en lo que hoy pasa en el ámbito argentino, en las decisiones del Gobierno de ese país, en las restricciones en determinadas facilidades de vuelo, en cómo esto se vincula con la asociación con AEROVIP si existe todavía o no, en qué pasó con el fletamento del avión que se le cedió en primera instancia, después se contrató permanentemente y creo que ahora está parado. Me gustaría que se me diera un panorama en este sentido para definir dónde estamos parados dentro de ese esquema.

SEÑOR CAMPIANI.- Lo que se pregunta cubre muchísimo camino.

SEÑOR PRESIDENTE.- Usted es un hombre inteligente: puede hacer un borrador en diez renglones. Yo conozco el tema; por lo tanto, es fácil que usted me conteste.

SEÑOR PEDREIRA.- De pronto, podríamos seguir dentro de la metodología en que habíamos entrado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo que sucede es que no vamos hacia donde nos interesa, es decir, a los temas que hemos escuchado en este ámbito en función de toda la gente que hemos recibido. De todas maneras, tenemos todo el tiempo del mundo para ir y volver, porque este es un tema complejo. Entonces, en cuanto a la metodología, si seguimos con la de ellos, podemos estar todo el día sin llegar, de repente, a lo que yo quiero saber.

De manera que no cambio la metodología, pero vamos a empezar a profundizar.

SEÑOR DEMALDE.- Me gustaría dividir el tema en dos. Yo voy a hablar del tema argentino, que es muy importante para PLUNA; luego el señor Campiani referirá a AEROVIP

Tal como describimos hace un rato, el modelo de negocios de PLUNA es de centro de distribución. O sea que se trata de trasladar argentinos, no solo a Uruguay, sino también a Brasil, a Chile y a Paraguay, y de traer brasileños no solo a Uruguay, sino también a Argentina. Entonces, en los últimos tres años PLUNA ha buscado seguir expandiéndose a nuevos destinos en Argentina; hoy volamos a Buenos Aires y a Córdoba, y hay muchas más frecuencias que antes. Asimismo, entre nuestras aspiraciones está el hecho de volar a Bariloche. De hecho, desde hace tres años PLUNA viene solicitando la ruta regular a Bariloche, que está amparada por los tratados internacionales vigentes. Hay dos tratados que amparan esa ruta regular para PLUNA: el Tratado de Fortaleza, firmado por los países del MERCOSUR, y el tratado bilateral con Argentina. Lo que dice el Tratado de Fortaleza es que si no está regulado en el tratado bilateral, la aerolínea simplemente tiene que hacer el acto administrativo de solicitar permiso para volar a esa ciudad en el otro país; en este caso Bariloche, en Argentina. Entonces, la autoridad argentina da la autorización automáticamente, haciendo cumplir el Tratado de Fortaleza. A pesar de eso, en los últimos tres años la autoridad argentina no ha autorizado a PLUNA, como aerolínea uruguaya, a volar a Bariloche en forma regular. No se ha expedido: por decirlo de alguna manera, el expediente está "cajoneado".

En 2008, hubo un segundo destino al que quisimos volar en Argentina: la ciudad de Trelew. No sé si ustedes recuerdan que acá vino Mario Das Neves, Gobernador de Chubut, y habíamos planificado vuelos a Trelew, que es una ciudad que también está amparada en el Tratado de Fortaleza. En este caso, la autoridad argentina lo negó con el fundamento de que íbamos a hacer una ruta de Brasil a Chubut, que es una ruta directa para la cual PLUNA no tiene permisos, cosa que no es correcta, porque la aerolínea va a volar desde Montevideo a Chubut. Después, si los pasajeros conectan en Montevideo o no lo hacen es cosa suya, pero no de la autoridad aeronáutica. O sea que fue una chicana por decirlo elegantemente de la autoridad argentina simplemente para recortar la expansión a PLUNA del "hub" de Montevideo. Por ahora tenemos Chubut y Bariloche, que son dos destinos. En el caso de Bariloche, hemos podido hacer algunos vuelos, hace dos años, de manera no regular. En aviación se pueden hacer vuelos regulares o no regulares. Hemos podido hacer vuelos no regulares que la autoridad aeronáutica argentina había autorizado hace dos años. El año pasado no nos autorizó y este tampoco, pero sí autorizó a una compañía argentina, Aerovip, a hacer vuelos no regulares a Bariloche, desde Montevideo. Hicimos las primeras cuatro semanas esos vuelos no regulares con Aerovip y, de repente, la autoridad argentina no solamente deja de autorizar a Aerovip, sino también a otros prestadores de servicios. O sea que, básicamente, lo que hay es un bloqueo del puente aéreo.

Nosotros hemos presentado esta situación ante el señor Ministro de Relaciones Exteriores en una reunión, para que se incluya en la agenda de los temas bilaterales que tiene que solucionar Uruguay con Argentina. Si ustedes ven nuestro "hub", hoy estamos volando a seis destinos en Brasil y solamente a dos en Argentina. Si la Argentina nos hubiese permitido una expansión más equilibrada, tendríamos cuatro destinos allí. Y es fundamental para el futuro de PLUNA seguir expandiéndose en Argentina porque, si no, en algún momento vamos a tener la limitación de que los aviones que vienen de Argentina van a estar llenos y no vamos a poder agregar destinos del lado brasileño porque no tendremos suficiente capacidad para llevar brasileños o argentinos, y eso va a limitar el crecimiento de nuestro "hub".

Entonces, este es un tema que está en la agenda diplomática por el cual también les pedimos ayuda a ustedes, porque realmente esto está limitando el crecimiento de PLUNA.

SEÑOR CAMPIANI.- Les voy a hablar de Aerovip, pero para ello hay que entender por qué PLUNA quiso comprar una aerolínea en la Argentina.

Tenemos el "hub" en Montevideo. Por este acuerdo bilateral que mencionamos, tenemos 60 frecuencias semanales autorizadas entre Montevideo y Buenos Aires. Este es el máximo que se puede volar. Es decir que estamos al máximo aquí. En Argentina no hemos podido agregar vuelos, Trelew, Bariloche, en algún momento se nos ocurrió Mendoza, pero es muy difícil agregar vuelos. Todos nuestros destinos en Brasil son lugares a los que no hay tantos uruguayos que quieran ir. Nuestro tráfico es llevar desde Argentina, un país de 42:000.000 de habitantes, a Brasil. Ahora, si estos 60 vuelos semanales que ya estamos operando están llenos, como sucede, no podemos llevar más argentinos, porque ese es el cuello de botella de PLUNA, entonces los aviones nuevos que no podemos poner en Argentina, los vamos a poner en Brasil, pero si no los podemos llenar del lado argentino, no tenemos posibilidad de crecimiento. Entonces, PLUNA estaría condenada a ser una aerolínea de siete aviones. Por lo tanto, era muy importante para nosotros agregar capacidad en el puente aéreo. Ahora, ya estamos usando las 60 frecuencias del lado uruguayo, ¿de dónde podemos sacar más vuelos? Del lado argentino. Entonces, compramos una aerolínea, que es un permiso de vuelo no tiene aviones ni personal, del lado argentino, para poder usar las frecuencias de ese lado y así alimentar a Montevideo y aquí poner más aviones a Brasil, llenándolos con argentinos. Esa era la estrategia de la compra de Aerovip y esa fue la razón por la cual nos embarcamos en esa empresa, para crecer el "hub" de Montevideo.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿La idea era esta o aprovechar una empresa argentina que pudiera tener permisos argentinos para más vuelos en Argentina?

SEÑOR CAMPIANI.- En ningún momento consideramos vuelos domésticos dentro de Argentina. Ya había una gran competencia entre Aerolíneas Argentinas y Lan Chile y no nos íbamos a meter en esa guerra. Lo que queríamos era traer más pasajeros a Montevideo, más allá de esas 60 frecuencias que tenemos.

SEÑOR DEMALDE.- Lo que sí hay es un potencial grande de charters desde Argentina. Hoy todos nuestros charters tienen que pasar por Uruguay por un tema de permisos, lo que los hace anticompetitivos, desde Argentina hacia Brasil o hacia Chile. Además, existe el potencial de hacer vuelos desde Buenos Aires o desde Córdoba directamente a otras ciudades en Brasil o en Chile que sería importante para Aerovip. Desde el punto estratégico y a corto plazo es muy importante lo que dijo el señor Demalde. Si hoy hay 60 frecuencias del lado uruguayo y ya están siendo ocupadas todas por PLUNA. Del lado argentino Aerolíneas Argentinas está ocupando, más o menos, 35 frecuencias de las 60 y Sol ocupa otras cinco. O sea que hay aproximadamente 20 frecuencias libres, de las cuales Lan Chile tiene una parte asignada pero no las vuela. La idea es tratar de aprovechar esas frecuencias para seguir alimentando el puente aéreo y el "hub" de PLUNA y, de un lado, agregar vuelos a Brasil, a Chile y a Paraguay y, del otro, a Argentina. Por eso es muy importante estratégicamente Aerovip o una compañía argentina para complementar a PLUNA.

SEÑOR CAMPIANI.- Eso es porque en Latinoamérica todavía no tenemos los cielos abiertos. En Europa, Lufthansa, si quiere, puede volar de España a Italia sin tener que pasar por Alemania, pero aquí no es posible aún. Entonces, si PLUNA quiere volar desde la Argentina, necesita tener un certificado de explotación aérea argentino y esa fue la razón. Y esa visión de PLUNA a largo plazo nos llevó a varios problemas de implementación, y uno de los más grandes que tuvo fue una difícil situación en Argentina, que trata de proteger sus mercados, porque quiere que a Aerolíneas Argentinas, la empresa que acaban de estatizar, le vaya bien. Entonces, defiende los intereses de su aerolínea a expensas de todo el resto. No quiere competencia. Por eso fue que los permisos de Aerovip se demoraron demasiado.

Para poder obtener en Argentina este certificado de explotador aéreo, hace falta tener una aeronave registrada en el país y demostrar que se tiene capacidad económica. Demostramos ambas cosas, pero los permisos se demoraban. Entonces, como tener un avión parado y todos los pilotos entrenados sin volar es muy caro, decidimos que PLUNA alquilara ese avión y lo hiciera volar bajo sus permisos.

SEÑOR DE TORO.- ¿Cuál es el paquete accionario de Aerovip? Pregunto esto para tener más clara la relación entre Aerovip y PLUNA.

SEÑOR CAMPIANI.- Leadgate tiene el 60% del paquete accionario de Aerovip, a través de una sociedad argentina o sea que controla indirectamente, y el grupo Ávila, que era el dueño de la aerolínea, tiene el 40% restante. En su momento, cuando quisimos comprar Aerovip, hasta último momento la idea era que PLUNA la adquiriera, pero por el entorno político que se estaba viviendo en Uruguay y en Argentina en ese momento, el Gobierno uruguayo no se sintió cómodo con esa decisión. Estaba muy vigente aún todo el tema de los puentes y había muchas negociaciones diplomáticas que Uruguay estaba llevando a cabo con Argentina y no quería agregar ninguna situación que les pudiera ocasionar problemas en lo que estaban tratando de resolver. Entonces, el Gobierno nos pidió de no participar para no causar problemas en todas las otras negociaciones que eran mucho más grandes que esto.

En ese momento teníamos una oportunidad de oro. PLUNA tuvo una oportunidad de oro hace siete años, cuando Argentina le ofreció permisos para volar dentro del país, pero a Varig, que era el administrador, no le interesó. Nosotros no queríamos repetir ese error de tener la oportunidad de entrar a la Argentina y, por una situación que escapaba a PLUNA, no poder hacerlo. Entonces, hicimos un acuerdo con los Directores del Gobierno y dijimos: "Nosotros compramos Aerovip, pero le damos una opción de compra a PLUNA". Por lo tanto, PLUNA, en cualquier momento y por el mismo precio, puede comprar esa participación. La idea es que PLUNA ejerza esa opción, porque Aerovip como empresa per sé no tiene ningún sentido, sino solamente es una forma que tiene PLUNA de pasar aviones en Argentina y volarlos.

SEÑOR DE TORO.- Tengo entendido quiero que lo confirmen o lo desmientan que el señor Ávila tenía un problema de solvencia y debía levantar una especie de embargo.

SEÑOR CAMPIANI.- El señor Ávila es una persona muy solvente. Viene del medio del fútbol y de la televisión, y es un empresario muy respetado en Argentina. Aerovip era una empresa que volaba hace muchos años y había entrado en concordato. Es cierto que tenía un proceso de quiebra y cuando nosotros compramos fue para sacar a la empresa de ese proceso de concordato. Ya tenía un concurso homologado, se habían negociado todos los pagos con los proveedores. Lo bueno de esto es que no puede haber pasivos ocultos. Todo se le presenta al Juez y tiene que verificar todas las deudas. O sea que cuando uno compra sabe cuál es exactamente cuál es la situación patrimonial de esa empresa.

Entonces, eso nos lleva a tener una aeronave en Argentina para poder obtener este certificado, pero no podía volar. Entonces, como PLUNA decidimos arrendar la aeronave a Aerovip hasta que esta obtuviera sus permisos y pudiera volar.

SEÑOR DEMALDE.- Como se dijo antes, Aerovip es básicamente un certificado de operador. Al igual que en Uruguay solo pueden volar pilotos uruguayos, aeronaves de matrícula uruguaya, en Argentina solo pueden volar pilotos y tripulantes argentinos los aviones de matrícula argentina. Entonces, Aerovip tiene pilotos y tripulaciones argentinas, pero el resto de sus operaciones mantenimiento, planificación comercial, planificación de malla, atención, etcétera se los brinda PLUNA. Esto es así porque hay una lógica comercial por detrás que es que no hay que duplicar costos. Si utilizamos Aerovip para conseguir permisos en Argentina, tiene que ser con el mínimo costo posible. Si tuviéramos personas de mantenimiento, de planificación de malla, etcétera, duplicadas, tendríamos doble costo y falta de coordinación con la malla de PLUNA.

SEÑOR CAMPIANI.- Aerovip no opera como una empresa autónoma; sin PLUNA no opera.

Entonces, nosotros arrendamos el avión de Aerovip. El arrendamiento, que en este caso se llama fletamento, es una modalidad que está contemplada por la legislación y todas las normas en el Uruguay y no hay un límite de cuánto se puede arrendar una aeronave. Desde 2006 tenemos ejemplos donde PLUNA consistentemente ha estado arrendando aeronaves. |No sé si les ha tocado volar en aeronaves checas en las que la gente no habla español. Tuvimos dos aeronaves que vinieron de la República Checa y estuvieron volando durante todo un verano con "Travel Service"; entre diciembre de 2006 y febrero de 2007, todos los

vuelos los hacían ellos. También tuvimos aviones de Portugal, España, Bolivia, el Reino Unido. O sea que en la historia de PLUNA siempre se ha fletado cuando hacía falta más capacidad o cuando había problemas con los aviones. Eso está contemplado, como dije, en el artículo 33 del Código Aeronáutico y también en la RAU 121.8; es una modalidad estándar.

En la diapositiva se advierte cómo fue disminuyendo el fletamento habíamos preparado la presentación para la primera o segunda invitación que se nos realizó, por lo que se quedó un poco en el tiempo; empezamos usándolo mucho en enero y, gradualmente, se fue reduciendo.

SEÑOR DEMALDE.- Quiero aclarar que se denomina "horas bloque" a las horas en las que vuela un avión. En la diapositiva se muestra las horas bloque por mes.

SEÑOR CAMPIANI.- Tengo entendido que el fletamento estaba causando malestar en la comunidad de pilotos, porque decían: "Si arrendamos una aeronave extranjera, esta viene con pilotos y auxiliares extranjeros y nosotros volamos menos". Esa es la argumentación por la cual hicieron presión ante el Ministerio de Transporte y Obras Públicas para que cancelaran el arrendamiento. Ese fue el caso: el Ministerio de Transporte y Obras Públicas decidió no prolongar el fletamento, por más que la legislación prevé que no haya límite en el tiempo en que se puede arrendar una aeronave.

SEÑOR PRESIDENTE.- Solicito una aclaración.

Tengo entendido que gran parte de estas decisiones que se tomaron fueron producto de las necesidades que iban surgiendo por parte de la empresa y de las autorizaciones y conversaciones que se iban produciendo a nivel del Poder Ejecutivo, así como también de acuerdos en los que se "aggiornaban" plazos para hacer determinadas cosas, que cuando no alcanzaron se ampliaron. En ese desfasaje empezaron a surgir diferencias con los pilotos. Al respecto, hay opiniones del Poder Ejecutivo, según las versiones taquigráficas de la época del señor Ministro Rossi, y no del señor Ministro Pintado, que cuando vino recién había asumido este nuevo Directorio del Ente de PLUNA, por lo que no se tenía una configuración exacta de la situación. No obstante, según las versiones taquigráficas de la Comisión del Senado del año pasado, varios de los acuerdos que fueron solicitados por PLUNA S.A. para hacer el fletamento, por ejemplo, para alargarlo u otras condiciones, se fueron otorgando; en algunos casos, había determinados compromisos que tenían plazos y no se cumplieron. Ahí comenzó a generarse un malestar mayor y empezaron a tomar estado público muchas de las situaciones que se estaban dando en la empresa pensemos en la empresa en su totalidad, e inclusive discrepancias entre el Poder Ejecutivo, sus representantes y las decisiones que la empresa tomaba. No hablo a favor ni en contra de las decisiones. Simplemente, señalo que hay situaciones que no cerraban respecto al plan original, por ejemplo. El plan de negocios original fue modificado varias veces. No sé cuántas veces se hizo el contrato o si se modificó por acuerdo de partes, con un contrato que dijera "A" y, después, "B" y "C" porque las cosas fueron cambiando. En el plan original no estaba la suspensión del vuelo hacia Madrid, por ejemplo.

SEÑOR CAMPIANI.- Creo que ahí se están mezclando dos aspectos…

SEÑOR PRESIDENTE.- Podemos mezclar muchos aspectos, porque este es un tema muy complejo. Usted lo tiene claro; yo estoy repitiendo opiniones de Ministros, decisiones del Poder Ejecutivo, decisiones de integrantes del Poder Ejecutivo en el Ente ahora, con un representante de mi Partido en él y opiniones de los pilotos y de otra cantidad de operadores. Pero, en última instancia, mi función y la de mis compañeros es conocer la situación de la empresa, más allá de las modificaciones u orientaciones que ha tenido que tomar para decirlo de otra manera, y cuáles han sido los resultados.

Voy a formular una serie de preguntas para que se vea adónde quiero llegar. ¿Cómo afectó el fletamento de la aeronave arrendada a Aerovip, en horas perdidas para el personal? Algo de eso ya fue comentado. ¿Qué tipo de vínculos se mantiene entre PLUNA S.A. y Aerovip? Se comentó algo al respecto. ¿Cuál es la situación actual de pago del contrato por parte de Aerovip a PLUNA por el arrendamiento de la aeronave? Quiero saber el monto mensual y total, si fuera posible. ¿Cuál es el costo del fletamento de la aeronave de Aerovip? ¿Cuál fue el beneficio para PLUNA por la operación comercial con Aerovip? ¿Cuál fue la cantidad de pasajeros transportados por Aerovip dentro de la malla uruguaya, no en otros vuelos que pueden haber sido chárter o dentro de Argentina, o en otras circunstancias que desconozco? Me refiero a cuando trabajó en la malla

uruguaya; eso es lo que me interesa saber. Se manifiesta que los pilotos o el personal no perdieron, pero estuvimos trabajando con un avión que operó sobre la base de la malla uruguaya. Por lo tanto, PLUNA vendía los pasajes, hacía el mantenimiento técnico y hacía la operativa, pero volaba en un avión que tenía matrícula argentina y se había vuelto a fletar.

Posteriormente preguntaré sobre los pagos por concepto de compra de las aeronaves.

El negocio con Aerovip, en todas su formas y ramas, ¿qué significó para PLUNA? ¿Para qué lo hizo? ¿Ganamos? ¿Perdimos? El señor Campiani dirá: "Es mi empresa". Tiene el 75%. Simplemente, estoy tratando de comprender si las decisiones que nos han contado que se han tomado desde el inicio hasta ahora que comercialmente puedo entender, pero tengo que ver por los representantes del Poder Ejecutivo y la sociedad uruguaya, que tiene una parte en esto, están en la línea de lo que se estableció originalmente en el contrato de asociación público privada entre PLUNA S.A. y PLUNA Ente. Estas preguntas son un pantallazo de adónde quiero llegar; luego seguiré con otras preguntas.

SEÑOR POZZI.- Creo que las preguntas que formula el señor Presidente son clave para que entiendan cuál es el estado de ánimo o la forma como vemos las cosas quienes no estamos interiorizados en el tema y cómo la ven quienes forman parte de la operativa diaria, como ustedes.

Si el tema de Aerovip no se clarifica bien, a algunos les terminará pareciendo que hay una empresa del señor Campiani y su grupo que, en un momento, opera en la malla de vuelos de PLUNA, inclusive cancelando algunos vuelos de PLUNA o transformándolos en vuelos de Aerovip. Los boletos que se venden para esos vuelos no se sabe si ingresan a PLUNA o a Aerovip. Además, el mantenimiento del avión lo hace PLUNA. Es un avión de PLUNA, no hay dónde hacer mantenimiento que no sea en PLUNA, e inclusive se permite realizar el mantenimiento en Montevideo, que es parte de la cuestión.

Por otra parte, no podemos obviar el hecho de que venimos de una relación que, por diferentes motivos, arrancó mal, por el plan de negocios y todo aquello; bastante pasamos en aquellos primeros años por todo ese tema. Entonces, si todo esto no está bien explicado, si no queda claro, en algún imaginario termina colocado como que hay una empresa del grupo LeadGate, que es Aerovip, que en realidad está utilizando a PLUNA para fortalecerse como aerolínea; en buen romance, que está usando "guita" de PLUNA para levantarse como aerolínea, porque pasa los gastos a PLUNA y recauda Aerovip. Si estas situaciones no quedan claras, este tema seguirá en proceso y, quizás, está lleno de buenas intenciones, pero no solo hay que serlo sino también parecerlo.

Por otra parte, es cierto que hubo presión de la comunidad de pilotos y también del sindicato; hasta hoy de mañana me estaban diciendo que están cancelando vuelos de PLUNA para que Aerovip vuele como no regular. Este es un problema importante. Por eso, me parece importante dejar este asunto claro. ¿Qué es Aerovip? ¿Qué va a hacer? ¿Seguirá? ¿No seguirá? ¿Tiene permisos? ¿No los tiene? ¿La dejarán entrar a Argentina? Es importante aclarar todos esos puntos porque, entre otras cuestiones, uno de los diez aviones que tienen ahora está matriculado como Aerovip y lo vi. parado en Carrasco. Quizá se está lleno de buenas intenciones, pero toda esta cuestión genera más suspicacias que otra cosa. Creo que parte de las preguntas que formuló el señor Presidente apuntan a aclarar este asunto, a tener un panorama más blanqueado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a hacer una pequeña aclaración, redondeando el tema. No quiero que se sientan incómodos ni interpelados. Como Presidente, debo regular un debate, a esta altura, porque no estamos discutiendo; lo que tenemos son inquietudes. Voy a poner un ejemplo fresco. Hace dos o tres días, el Presidente del Directorio del Partido Nacional dijo públicamente que proponía vender la parte de PLUNA Ente no sabía cuál era el monto; podía ser $ 1 o $ 10 para usar ese dinero en otras cosas que "nos parece" entre comillas; eso dijo de mayor utilidad, como las escuelas de tiempo completo.

Entonces, yo debo trasmitir a mi Partido y a mi bancada cuál es, efectivamente, la posición que tiene PLUNA hoy en el mercado como socia del Estado uruguayo, aunque la parte del Estado uruguayo sea de un 1% o de un 25%, aunque tenga capacidad o no para incidir y no para gerenciar.

Como expresó el señor Diputado Pozzi, nosotros recibimos todo tipo de versiones por parte del colectivo aeronáutico. Es más: tengo un amigo piloto, que está piloteando en África, que era de los pilotos que iba a Madrid. Eso no me influye para nada ni cambia mi idea. En el momento que me lo contaron y no era

Diputado, tuve una visión. Después, vine aquí y aprendí a estudiar estos temas que vienen de larga data, leí versiones taquigráficas, entre ellas la interpelación al entonces señor Ministro Rossi en la Cámara de Senadores, escuché las opiniones que nos dio el señor Ministro Pintado y el cuerpo de asesores y de jerarcas de la parte aeronáutica que trajo que nos dieron un panorama muy claro, así como las que nos expresaron los pilotos y otra cantidad de operadores sociales, y a mí eso no me influye. Yo debo tener claro cuál es la posición de la empresa sobre los aspectos que nos dicen a nosotros que, supuestamente, están mal. Quizás, como medidas comerciales, sean perfectas, pero el asunto es que debo manejarme en el contexto de un contrato que el Estado uruguayo, a través del Poder Ejecutivo, y la sociedad uruguaya, a través de lo que aporta, integran dentro de un paquete de la actividad público privada.

Soy partidario de la conjunción del capital público y del capital privado; creo que ese es el futuro que tenemos, sea en esta proporción o en otra. El Estado no es un buen gerenciador. Los particulares son mejores gerenciadores, porque les duele el bolsillo y porque, generalmente, están mejor preparados para enfocarse en el tema.

No obstante, hoy debo salir con una idea clara de la situación en general quizá debamos tener otra reunión, aunque desearía que no fuera necesario y de la situación económica en particular. Queremos saber qué se hizo y cómo se hizo. No hemos hablado nada del tema de las garantías del Estado uruguayo ni de la compra de los primeros seis o siete aviones. Asimismo, ustedes han hecho una segunda compra. Tengo entendido que la garantía del Estado uruguayo no participa, pero no lo sé.

También me gustaría saber con qué banco se hizo la primera compra y qué pasó con las observaciones del Tribunal de Cuentas sobre el tipo de garantías que se plantearon.

Necesito conocer la posición de la parte mayoritaria, porque la del Estado ya me la dieron.

SEÑOR CAMPIANI.- Voy a tratar de responder todas las inquietudes.

Como se dijo, el crecimiento del Uruguay va a venir, en gran medida, con las asociaciones entre privados y públicos. PLUNA es un ejemplo típico, ya que es uno de los primeros casos. Por eso, se nos están acercando privados para preguntarnos cómo es el relacionamiento, cómo trabajamos. Antes de venir a invertir a Uruguay y a asociarse con el Gobierno, nos consultan cómo es el Estado como socio. Estamos hablando con gente que está interesada en invertir. Entonces, es muy importante que esto sea un éxito y continúe siéndolo, porque somos un ejemplo. Por lo tanto, es importante trabajar juntos.

En primer lugar, voy a hacer referencia a Aerovip. Entiendo que muchos de los grupos que se les han acercado tienen su visión de estrategia desde donde están ubicados, y a veces les cuesta elevarse y ver más allá. Por ejemplo, el Gobierno, ustedes, tienen los mismos problemas: son electos por un período de cinco años y tienen que tomar decisiones a veces de corto plazo que tengan impacto en ese período y, también, de largo plazo, que van más allá de los cinco años. Es decir, siembran ahora para ver los resultados en un período que tal vez no sea el de su Gobierno.

Esa es nuestra responsabilidad en PLUNA: tomar decisiones que no son cortoplacistas. Puede ser que en el corto plazo no sea lo más adecuado, pero lo hacemos para garantizar un futuro mejor. A veces hay que ajustarse el cinturón y hacer sacrificios hoy para el bien de mañana. Por eso empecé el tema de Aerovip explicándoles la motivación y por qué era tan importante esta empresa para el crecimiento de PLUNA, no de hoy sino del futuro. Dentro de diez o quince años queremos mirar atrás y ver que PLUNA es lo que nosotros soñábamos y que sigue creciendo, y no una empresa estanca de diez aviones. Siempre digo a la gente de nuestra empresa que una empresa que no está creciendo, está muriendo. ¿Por qué? Porque solamente a través del crecimiento de una empresa una persona puede hacer carrera, puede progresar. Si la empresa no crece, no hay posiciones nuevas de trabajo: uno entra como cadete y se queda como cadete, no tiene posibilidades de desarrollarse. Entonces, el crecimiento es tan importante para la empresa por lo que representa para las personas.

Nuestra responsabilidad es hacer una empresa que pueda seguir creciendo. Aerovip era una pieza fundamental para asegurar el crecimiento y el futuro del PLUNA. Cuando comenzamos a tratar el tema de Aerovip hace más de un año, sabíamos que iba a haber tiempos muy difíciles en el corto plazo. Lo sabíamos, pero era un sacrificio que estábamos dispuestos a hacer para lograr un futuro brillante.

Por otra parte, muchos de los plazos se fueron extendiendo porque la autoridad argentina y la burocracia no nos permitieron obtener lo que queríamos en el tiempo en el que se deben cumplir las normas. Esta situación ustedes la han vivido en carne propia con el bloqueo de los puentes. ¿Cuántas veces pensamos que íbamos a solucionar el bloqueo de los puentes y cuánto se extendió? Y eso no estaba bajo el control de nadie. Simplemente, era parte de un proceso de negociación y nadie podía dar una fecha certera. Ese es un ejemplo, pero debe haber muchos otros en los que Uruguay tiene que negociar con Argentina, ya sea por el calado del río o por otros aspectos difíciles. Sabemos que la relación con la Argentina es difícil y requiere mucha paciencia.

Nos embarcarnos en esto de Aerovip y tal vez fuimos muy optimistas en cuanto a los tiempos en los que la autoridad argentina iba a reaccionar. La realidad es que fue más lenta. Las extensiones no fueron nuestra voluntad sino la consecuencia de un proceso en la Argentina o de un relacionamiento entre Argentina y Uruguay, que es difícil. Esas fueron las razones de las extensiones.

SEÑOR DEMALDE.- En este sentido, ustedes recordarán lo que pasó en Bariloche hace un mes y medio. Sin embargo, las aerolíneas brasileñas siguen volando a Bariloche desde Brasil. PLUNA es la única aerolínea internacional que tiene prohibido ir a Bariloche como aerolínea uruguaya. Cuando el gobierno brasileño se enteró de los problemas, mandó al Ministro de Relaciones Exteriores y al Director de la ANAC a Buenos Aires, quienes junto al Embajador fueron a ver nos consta a representantes del Gobierno argentino con los que tienen relación para interceder.

Nosotros consideramos que la autoridad argentina influye mucho en el crecimiento de PLUNA y afecta a Aerovip.

Con respecto a Aerovip, debemos decir que los números del negocio fueron positivos para PLUNA. Además, dimos un detalle a los Directores de PLUNA Ente Autónomo cuando concurrieron al Parlamento. Tengo entendido que estuvieron en una Comisión de la Cámara de Senadores.

SEÑOR PRESIDENTE.- Esta es una Comisión de la Cámara de Diputados. Acá no vinieron.

SEÑOR DEMALDE.- Por eso, como no trajimos esa información, les vamos a enviar una copia del documento que fue presentado en el Senado, en el que figuran todos los números.

Por otra parte, el señor Diputado Pozzi dijo que no solo hay que ser sino también parecer. En su momento, los representantes del Estado nos pidieron que no fuera PLUNA la que participara del negocio de Aerovip por un tema político. Ahora que pasó el tema político, y para que nadie sospeche que hay algún conflicto de intereses, lo más fácil sería que PLUNA fuera la que participara en Aerovip, si es un buen negocio. Si Aerovip no es un buen negocio para PLUNA, debe olvidarse de la empresa. Nosotros consideramos que es un buen negocio para PLUNA, sobre todo porque Aerovip volvió a volar y consiguió los permisos del lado argentino. Creemos que eso es lo más transparente para todos, porque no solamente hay que ser sino también parecer.

SEÑOR CAMPIANI.- Nuestro pedido específico es que por favor el Gobierno ejerza la opción de comprar Aerovip. No es una empresa de Campiani. Además, Campiani no tiene ningún interés en tener esa empresa. Lo que sí tiene sentido es que esa empresa sea parte de PLUNA.

SEÑOR DEMALDE.- Voy a poner un ejemplo en este sentido. La línea aérea LAN es ejemplo en América Latina en la parte aerocomercial. Es una empresa premiada en todo el mundo, muy pujante y que crea muchos empleos en la economía chilena, con subsidiarias en Argentina, en Ecuador y en Perú. Es decir que es una empresa en crecimiento. Esa es la visión que tenemos para PLUNA.

SEÑOR DE TORO.- Según se ha dicho, actualmente Aerovip volvió a volar y tiene los permisos. ¿Cuál es la situación actual?

SEÑOR DEMALDE.- Hoy Aerovip tiene permisos de vuelo no regulares y están en trámite los permisos de vuelos regulares. Tiene permisos para hacer vuelos a cualquier destino de forma no

regular y tiene permisos otorgados por la autoridad aeronáutica argentina para realizar vuelos desde Buenos Aires hacia ciertas ciudades de Brasil.

Además, le fueron notificados permisos regulares para la ruta de Montevideo y de Punta del Este lo que nos permitiría ampliar las sesenta frecuencias, pero la autoridad argentina no emite el certificado de operador regular. O sea, hubo una resolución de la autoridad argentina que autorizó a Aerovip a operar en forma regular entre Buenos Aires y Montevideo y entre Buenos Aires y Punta del Este. Para poder hacer uso de esas frecuencias, es necesario obtener el certificado de operador regular. El problema es que la autoridad aeronáutica argentina, por temas políticos dentro de Argentina, no ha emitido el certificado de operador. Eso es lo que estamos discutiendo en estos momentos con ellos.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Esto ha sucedido durante el último mes?

SEÑOR DEMALDE.- Esa es la situación al día de hoy.

SEÑOR DE TORO.- Quiero entender este tema claramente.

Jugamos nosotros, pero los argentinos también juegan. El Gobierno argentino y Aerolíneas Argentinas están en un proceso de fortalecimiento y revitalización de su operativa. ¿Se otorgan los permisos del puente aéreo hacia Montevideo y Punta del Este en forma circunstancial hasta tanto Aerolíneas Argentinas pueda asumir esos vuelos? ¿Esa es la idea?

SEÑOR CAMPIANI.- No. Una cosa es la decisión comercial en Aerolíneas Argentinas y, otra, la de la autoridad.

Como se dijo, los vuelos ya se habían autorizado. Existe una resolución numerada que dice: "Comuníquese a la empresa.- Emítase el certificado.- Archívese". Cuando pasó esto, no se hizo lo que el Director de la autoridad había dispuesto. Además, lo despidieron, perdió su trabajo.

Ahora, nosotros vamos a la Justicia a decir: "Hay una resolución firmada. Hagan lo que dice". Una resolución no se puede cancelar. Otro jerarca no puede simplemente decir que eso no es válido. El caso tiene que ir a un Juez porque es muy difícil revertir una resolución ya firmada y aprobada.

Entonces estamos pidiendo que por favor se cumpla con lo que dice la resolución. En Argentina hay un marco mínimo de leyes que se deben respetar. No pueden ir en contra de todas las leyes y de toda la normativa que hay. Están en una situación difícil. Tienen que cumplir con la ley. Nosotros lo único que estamos pidiendo es que cumplan con la ley.

SEÑOR DEMALDE.- Recordarán que hablamos de las sesenta frecuencias del lado uruguayo. Bueno, de las sesenta frecuencias del lado argentino, a Aerovip se le otorgaron nueve a través de esta resolución.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿De las veinte libres?

SEÑOR DEMALDE.- En realidad, hay catorce otorgadas a Lan que no las usa y, el resto, están otorgadas a Aerolíneas Argentinas y a Sol. Así se complementan las sesenta del lado argentino.

Por otra parte, además de las nueve frecuencias que le otorgaron, Aerovip está pidiendo las catorce de Lan. Como Aerolíneas también las está pidiendo, vamos a ver qué sucede. Una vez que eso esté otorgado, y si las compañías ejercen su derecho, se generaría un gran precedente para que el día de mañana a uno no lo puedan sacar a prepo de la frecuencia que le otorgaron. No quiero dar ninguna garantía sobre lo que puede pasar en Argentina, pero sería un fuerte precedente.

SEÑOR CAMPIANI.- Creo que todos hemos entendido que Aerovip es estratégica para el crecimiento de PLUNA a largo plazo y para poder poner más aviones en Uruguay. Ahora, veamos en el corto plazo cómo impacta eso en la gente que ustedes representan, que pueden ser los pilotos uruguayos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Antes de referirnos a los pilotos, me gustaría redondear el tema anterior para ver si entendí bien.

De acuerdo con lo que nos dice el Vicepresidente, Aerovip hoy tiene permisos no regulares y algunos regulares que no le servirían para la operativa que PLUNA necesita. Si le dieran esas cinco, seis, nueve o diez frecuencias semanales entre Buenos Aires y Montevideo o Buenos Aires y Punta del Este, ¿cómo se manejaría Aerovip? ¿Con más aviones de PLUNA? ¿Va a comprar sus propios aviones?

Si no entendí mal, Aerovip nos permitiría en virtud de la legislación tener una pata puesta en Argentina. Pero, en definitiva, la operativa es de PLUNA. Si le dan diez frecuencias y tenemos que continuar con esa operativa argentina, ¿cuál es la idea? ¿Cómo va a funcionar ese sistema si es PLUNA la que necesita esa habilitación?

SEÑOR CAMPIANI.- Si obtenemos los permisos regulares y el certificado, no habría razón para que PLUNA no ejerciera la opción de comprar Aerovip. En ese caso, hablaríamos solamente de PLUNA y no nos preocuparíamos más por el nombre Aerovip. Entonces, estaríamos hablando de PLUNA expandiéndose en Argentina y en Uruguay, y tal vez algún día en Paraguay, Chile y Brasil.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Por qué necesitamos una empresa argentina y no podemos hacer eso directamente con PLUNA con una filial en Buenos Aires?

SEÑOR CAMPIANI.- La empresa PLUNA no tiene permisos de esa naturaleza. Para hacer usufructo de los permisos argentinos, es necesario tener una empresa argentina.

SEÑOR PRESIDENTE.- Al comprar la empresa, ¿compramos los permisos?

SEÑOR CAMPIAIN.- No. Al comprar la empresa, que es argentina, tenemos derecho a usufructuar esos permisos.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Eso es lo que hacen otras empresas, como Lan, que tienen filiales en otros países?

SEÑOR CAMPIANI.- Exacto. Es así mientras tengamos en Latinoamérica estos cielos cerrados y cada país proteja su cielo. Desde el momento en que tengamos cielos abiertos como en Europa, ya no importará: uno podrá tener PLUNA y volar de Bogotá a Caracas sin problemas.

SEÑOR DEMALDE.- Actualmente, LAN está volando a través de LAN Argentina entre Buenos Aires y Córdoba; es un vuelo doméstico de Argentina. LAN Chile no puede hacerlo, pero lo que hizo fue comprar una empresa en Argentina y volar los aviones de LAN Argentina con pilotos y tripulación argentinos.

También hay vuelos entre Córdoba y Santiago de Chile; algunos los hace LAN Argentina y otros LAN Chile. Incluso, muchos vuelos de LAN Argentina se llenan con pasajeros que después conectan en Santiago de Chile y van a Estados Unidos. Eso lo vuela solamente LAN Chile.

Como no hay cielos abiertos, hay que encontrar estos sistemas de sociedades para poder crear una red que sea atractiva para el pasajero.

SEÑOR CAMPIANI.- En la diapositiva vemos un ejemplo de dónde tenemos LAN y dónde opera. LAN Argentina en realidad, es Chile; tiene la bandera ahí. PLUNA Argentina no va a ser argentina sino uruguaya, porque PLUNA es uruguaya.

TACA, una empresa colombiana, está en Colombia, en Perú, en Centroamérica. COPA es panameña; está también en Colombia. Así es como van creciendo las empresas debido a la legislación arcaica que tenemos. Hay MERCOSUR pero no cielos abiertos; cuando se llegue a eso, esta modalidad no va a hacer falta.

SEÑOR GARINO GRUSS.- ¿Esta empresa forma parte del activo de PLUNA?

SEÑOR CAMPIANI.- Sí, formaría.

SEÑOR GARINO GRUSS.- A ver si nos entendemos. Los derechos de una empresa para volar son personalísimos de esa empresa y tiene que ser una empresa nacional. En el caso de la empresa argentina, el Estado argentino le concede derecho a volar. ¿Es así?

SEÑOR CAMPIANI.- Sí.

SEÑOR GARINO GRUSS.- ¿No se está obteniendo un permiso por vía oblicua? Ya que una empresa argentina con derechos personalísimos forma parte del activo de una empresa uruguaya.

(Diálogos)

——Quiero que me expliquen cómo es.

SEÑOR CAMPIANI.- La legislación argentina, al igual que la de todos estos países, incluido Uruguay, establece que el dueño de una aerolínea tiene que ser una empresa del país. O sea, el dueño de PLUNA tiene que ser una sociedad anónima uruguaya; el de PLUNA Argentina tiene que ser una sociedad anónima argentina, pero no dice nada a propósito de quién tiene que ser el dueño del dueño, o sea, no mira más de un nivel. Es por eso que el dueño de LAN Argentina es una sociedad argentina cuyo dueño es LAN. Lo mismo pasa en Brasil.

En PLUNA pasa lo mismo, los accionistas son extranjeros pero la sociedad anónima dueña de las acciones es uruguaya. Eso pasa en toda Latinoamérica, es muy usual; es la modalidad que tiene la mayoría de los países.

SEÑOR PRESIDENTE.- Estamos entrando en un tema jurídico que me interesa.

Si no escuché mal, como no había una decisión del Gobierno uruguayo, PLUNA S.A. compra Aerovip.

SEÑOR CAMPIANI.- No; PLUNA Sociedad Anónima no la compra porque el Gobierno no quiere por la situación política. La compra el socio privado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo interpretar lo que intentó preguntar el señor Diputado o si no, él hace una pregunta que yo necesito completar.

En la medida en que Aerovip no es parte integrante de PLUNA en sus dos versiones, si da ganancias va a Leadgate, que es el propietario. Ya estoy mareado. ¿Leadgate es parte de PLUNA o de PLUNA Sociedad Anónima? Cuando digo "PLUNA" me refiero al total, es decir, a PLUNA privada y PLUNA Ente.

SEÑOR CAMPIANI.- PLUNA Sociedad Anónima es una sola, que tiene distintos accionistas. Por coincidencia, un accionista se llama PLUNA Ente, lo cual confunde la situación. Llamémosle P.E. Hay dos socios de PLUNA Sociedad Anónima: P.E. y Leadgate. La única sociedad anónima per se es PLUNA S.A.

SEÑOR PRESIDENTE.- Supongamos que Aerovip gana un peso. ¿Adónde se transfiere?

SEÑOR CAMPIANI.- Queda en Aerovip. Hay contadores aquí que conocen la normativa uruguaya. La normativa dice que como PLUNA Sociedad Anónima tiene una opción de compra por una mayoría en otra sociedad, tiene que consolidar los resultados. ¿Qué quiere decir eso? Antes el señor Diputado dijo: "Ah, la empresa de Campiani la vamos a hacer grande, linda y va a valer mucha plata". PLUNA la puede comprar en cualquier momento por el precio nominal acordado. Entonces, como PLUNA Sociedad Anónima tiene ese derecho, las regulaciones uruguayas contables requieren que se consoliden los datos. Quiere decir que si Aerovip ganó un peso, PLUNA tiene que reflejar en sus libros sesenta

centavos, porque tenemos una opción para comprar el 60%. La regulación uruguaya establece que en cualquier momento PLUNA puede ser el dueño de Aerovip y, entonces, tiene que reflejar esos sesenta centavos en su balance.

SEÑOR DEMALDE.- Consideramos que PLUNA debería ejercer la opción y ser el dueño del 60% de Aerovip. La única razón por la cual todavía eso no se ha hecho es porque los representantes del Estado no han querido.

(Ocupa la Presidencia el señor Representante Pozzi)

SEÑOR DE TORO.- Los accionistas mayoritarios de PLUNA Sociedad Anónima son "dueños" entre comillas de Aerovip. Si en el futuro PLUNA Sociedad Anónima y PLUNA Ente compran el 60% de Aerovip pasa a ser su propietaria. Sería como PLUNA en Argentina. La diferencia es si se pone el nombre Aerovip o PLUNA. ¿Eso es lo que quedaría pendiente?

SEÑOR CAMPIANI.- El socio privado tiene la obligación de vender a PLUNA Sociedad Anónima, al mismo precio de compra, cuando esta diga: "Ahora".

SEÑOR DEMALDE.- Hay una cosa que quiero aclarar. Recordarán que dijimos que LAN opera en diferentes sociedades. Hay países que tienen cielos abiertos. Por ejemplo, Uruguay ha firmado un tratado de cielos abiertos con Chile y eso permitió a PLUNA operar dentro de Chile con aviones de matrícula uruguaya todo el año pasado hasta el terremoto. Tenemos el vuelo entre Santiago de Chile y Punta Arenas, que es doméstico.

En Argentina no podemos hacer eso; no podemos ir de Buenos Aires a San Pablo o de Buenos Aires a Córdoba, porque no hay tratado de cielos abiertos entre Argentina y Uruguay. Lo hay con Chile y con Paraguay.

Todo esto de comprar sociedades en diferentes países es para circunvalar la regulación existente de cielos cerrados.

SEÑOR CAMPIANI.- Es muy importante lo que dijo el señor Demalde. Uruguay suscribió estos acuerdos de cielos abiertos por los cuales podemos volar como queremos y adonde queremos tanto en Paraguay como en Chile. Esa es una gran fortaleza que tiene PLUNA; en Argentina no y por eso tuvimos que comprar Aerovip.

SEÑOR DEMALDE.- Hemos pedido al Ministerio de Transporte y Obras Públicas que vea con el Ministerio de Relaciones Exteriores la posibilidad de firmar un nuevo convenio bilateral con Brasil. A diferencia de Argentina, la autoridad brasileña está tendiendo a liberalizar sus cielos y abrirlos a compañías extranjeras.

Allí hay una gran oportunidad, porque con un tratado de cielos abiertos o con uno mucho más flexible que el que tenemos hoy, PLUNA podría aprovechar y volar desde Brasil hacia otros países o dentro de ese país, con matrículas y tripulaciones uruguayas. Ya hay antecedentes en este sentido, porque Paraguay ha suscrito un tratado con Brasil que permite a los pilotos brasileños volar en Paraguay y viceversa. Habría que aprovechar esta tendencia, porque Brasil es un mercado enorme y sería una gran oportunidad para PLUNA.

SEÑOR DE TORO.- Había un avión de Aerovip matriculado en Argentina que estaba guardado en Montevideo. Se acaban de comprar tres aviones y tengo entendido que uno o dos iban para Aerovip. ¿Cómo queda definido esto? ¿Los tres aviones quedan en Aerovip y empiezan a funcionar en las frecuencias establecidas? ¿Qué sucede con la proporcionalidad de vuelo entre los pilotos uruguayos y la flota uruguaya y los pilotos argentinos?

(Ocupa la Presidencia el señor Representante Saravia)

SEÑOR CAMPIANI.- La idea original era que, si contábamos con los permisos, dos de esos aviones fueran a Aerovip. Al no tener los permisos, esos aviones vienen a PLUNA. El problema que tenemos ahora es que van a venir tres aeronaves a PLUNA y en el mercado no tenemos suficientes pilotos calificados para volarlos. Es un problema grave pero que es una consecuencia feliz de un crecimiento que está teniendo PLUNA, que fue más grande de lo planificado, porque esos aviones iban a ir a Argentina.

Eso nos da pie para hablar de la situación de los pilotos

En la diapositiva que estamos viendo podemos ver las horas de vuelo promedio de un piloto por mes correspondientes al primer y al segundo semestre de 2007, al primer y al segundo semestre de 2008, al primer y al segundo semestre de 2009 y al primer semestre de 2010. Cuando entramos nosotros, un piloto volaba veinticinco horas por mes. Actualmente, con Aerovip incluido, los pilotos están en su pico histórico. Nunca un piloto de PLUNA ha volado cuarenta y un horas en un mes; eso es lo que trabaja un piloto.

Entonces, no hay relación entre Aerovip y la cantidad de horas que vuelan los pilotos de PLUNA. Esto tiene que ver con lo eficiente que se ha vuelto PLUNA como para que los aviones estén menos tiempo en tierra. Todos los procesos que cambiamos se manifiestan en que el activo más caro de la empresa, que es el avión, está más tiempo en el aire.

Actualmente, los pilotos de PLUNA están cansados; están volando mucho más de lo que lo hacían en el pasado. Por eso, estamos teniendo problemas. Este fin de semana largo quisiéramos tener muchos vuelos pero no podemos responder a la demanda que hemos creado porque los pilotos se quedan sin horas. Un piloto puede volar hasta un máximo de noventa horas por mes, y se están excediendo en las horas. Es por eso que tenemos un problema de pilotos. Estos números hablan por sí mismos, pero no hay una correlación entre tener Aerovip y los pilotos de PLUNA.

La próxima gráfica muestra la cantidad de pilotos que ha tenido PLUNA. En 2009 PLUNA tenía sesenta y dos pilotos, hoy estamos en setenta y cuatro solamente uruguayos y ahora vamos a incorporar otros dieciséis. La plantilla de pilotos uruguayos viene creciendo, pero tengan en cuenta que la posición del piloto es muy delicada, porque tiene la responsabilidad no solo de un avión sino de las vidas atrás. Entonces, no podemos poner gente sin la debida experiencia. El incremento de la cantidad de pilotos ha sido muy importante, porque hubo dos saltos, como muestra la gráfica. Hemos tenido que recurrir a pilotos de la Fuerza Aérea. Lo que ocurre en los países es que los gobiernos invierten fondos en la Fuerza Aérea entrenando pilotos a su costa y después vienen las aerolíneas y se los llevan. Es un costo tremendo para el Estado porque actúa de semillero. PLUNA ha contratado pilotos de la Fuerza Aérea.

SEÑOR DEMALDE.- Una razón importante es que los pilotos en la Fuerza Aérea ganan entre $ 14.000 y $ 20.000 y en PLUNA un copiloto entrante percibe entre $ 40.000 y $ 50.000.

SEÑOR CAMIPIANI.- Teníamos un acuerdo con el ex Comandante en Jefe, señor Bonelli por el que antes de sacar pilotos íbamos a hablarlo porque tampoco quería que se le fueran los mejores; fue un proceso. Pero ahora estamos viendo que no hay tantos pilotos calificados en el Uruguay y ahí tenemos un problema porque están entrando las aeronaves nuevas. Estamos teniendo problema con los pilotos uruguayos. Otras aerolíneas como COPA, de Panamá, viene a Uruguay, se instala en el Hotel Radisson, entrevista pilotos y se los lleva. Lan Chile hace lo mismo, viene al Sheraton y entrevista pilotos. Es difícil para Uruguay retener pilotos. Esta escala muestra los militares que pasan a PLUNA y que luego se van a otras aerolíneas.

SEÑOR DEMALDE.- Lo que sucedió tanto en Chile como en Panamá es que al principio la regulación establecía que solamente pilotos chilenos-panameños podían trabajar en sus respectivos países, pero fue la misma Fuerza Aérea la que solicitó al Poder Ejecutivo que cambiara la regulación para que los pilotos comerciales pudieran venir de otros países y dejaran de llevarse pilotos de la Fuerza Aérea. De hecho, tanto las aerolíneas de Panamá como de Chile pueden incorporar pilotos extranjeros, entre ellos uruguayos.

SEÑOR POZZI.- Nos han pedido ayuda con Argentina, con Brasil, si podemos pedir a PLUNA que compre Aerovip, un montón de cosas, y ahora lo de los pilotos; en algunos casos hemos dado una mano.

Quiero que quede claro porque esta versión taquigráfica la va a leer mucha gente que la idea central del Grupo Leadgate no es fortalecer Aerovip, sino en todo caso, que sea una herramienta para el crecimiento de PLUNA y tratar en todo momento de que PLUNA se asocie a esa herramienta. ¿Esa es la idea que ustedes, como representantes del Grupo Leadgate tienen? Quiero dejar bien claro que ninguna de las acciones que ustedes están tomando, que se han tomado con Aerovip ha tenido o pretende tener la idea de armar una empresa afuera, que sea propia, a costa de PLUNA, siendo una parte de todos los uruguayos. Quiero saber, de frente, si esa es la concepción del Grupo Leadgate.

Después hay un montón de cosas que están en juego; indudablemente hay decisiones comerciales que ustedes toman porque saben de negocios y nosotros no.

Esta es una de las cuestiones centrales, porque no imaginan la cantidad de correos electrónicos, mensajes y llamadas telefónicas que recibimos al respecto cualquiera de los que aquí estamos. Reitero: a veces cuando las cosas no arrancan bien, se generan desconfianzas y ya no se confía en nada. Para nosotros es fundamental que esto quede registrado en la versión taquigráfica porque es importante para otra gente. Hay preocupación por los puestos de trabajo pese a que están demostrando que hay más gente, porque cuando volaba Aerovip capaz que vuelve a volar había azafatas extranjeras, argentinas, pilotos argentinos y todo el mundo dice: lo que vuelan ellos no lo vuelo yo, entonces, se pierden beneficios. Es un reclamo legítimo.

Quiero saber si esta es la posición del Grupo: la idea no es armar, con la pata metida en PLUNA, una empresa para el Grupo es decir, fuera de PLUNA que mañana venga a competir con PLUNA cuando ustedes ya no estén más acá, estén en otro lado, con una pata en otra parte. Es una cuestión que me interesa que lo dejen bien claro.

Luego veremos si frente a determinadas cuestiones se puede dar una mano o no.

SEÑOR CAMPIANI.- Esa es nuestra posición y agradezco la clarificación del señor Diputado Pozzi; tal vez nosotros no la pudimos hacer tan bien. Esa es la posición de la empresa. Nosotros preocupados por este conflicto de interés así se puede llamar entre los socios, es que solicitamos a los Directores de PLUNA ente que fuera esta empresa la que comprara Aerovip y así evitar todo esto. Pero había circunstancias políticas mucho más allá de lo que era PLUNA que en su momento impidieron hacer eso.

SEÑOR DE TORO.- Complementando lo que expresaba el señor Diputado Pozzi que es fundamental, hay otra cuestión que me queda clara y quiero que ustedes la reafirmen. Los vuelos de Aerovip no perjudicaron por los planteos que han hecho y por las gráficas que presentaron la participación de los pilotos uruguayos ni del personal auxiliar uruguayo, en la medida en que ustedes plantearon que hay momentos en que no pueden realizar más vuelos porque los pilotos vuela demasiadas horas y no pueden cubrir más vuelos. ¿Eso es así?

SEÑOR CAMPIANI.- Eso es así y es el caso específico del próximo fin de semana, del 12 de octubre. No tenemos suficientes pilotos para volar.

SEÑOR DEMALDE.- Aerovip está comenzando a hacer vuelos no regulares y la disposición que ha tomado la Dirección de la empresa es que todos los vuelos que haga Aerovip sean publicados adicionales a la malla de PLUNA para que no haya ningún tipo de segundas interpretaciones ni confusiones en el futuro acerca de que se le está sacando vuelos de PLUNA para ser reemplazados por Aerovip.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Adicional significa que estén fuera de la malla de PLUNA?

SEÑOR DEMALDE.- PLUNA siempre va a seguir comercializando todos los tiques pero hoy hay una malla publicada para los aviones de PLUNA que se puede comprar en los sistemas de distribución, y además de eso, para los vuelos no regulares de la Aerovip, se van a publicar vuelos adicionales.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Incluyen la malla de vuelos de PLUNA o son vuelos especiales de Aerovip?

SEÑOR DEMALDE.- Son vuelos de Aerovip, operados por Aerovip que los comercializa PLUNA.

SEÑOR POZZI.- Me llegó un mensaje que dice que están cancelando vuelos de PLUNA para hacer vuelos no regulares de Aerovip. ¿Eso es así?

SEÑOR DEMALDE.- Se hizo hoy y se hará mañana porque fueron autorizaciones de último momento ya que es importante que Aerovip vuelva a volar. Pero a partir del jueves son todos vuelos adicionales y van a seguir siendo vuelos adicionales, porque no queremos absolutamente ningún tipo de segundas interpretaciones; en esto queremos ser muy claros.

SEÑOR POZZI.- Lo mejor es separar.

SEÑOR PRESIDENTE.- El otro gran tema, que me ha llegado con distintas versiones y que es parte de esta situación de incertidumbre, de la que se habla mucha cosa sin fundamento, tiene que ver con el funcionamiento de la garantía del Estado uruguayo. En principio eran US$ 180:000.000 no sé si hay otras; no importa, pero quisiera saber cómo funciona, cómo se ha aplicado, cuánto se ha utilizado, por ejemplo, cuando se hace la compra con el Scotiabank. ¿Cómo funcionó? ¿Está todo comprometido? ¿Hay más compromisos a partir de la compra de nuevos aviones?

Quisiera que me brindaran un panorama que redondee esta otra parte, que preguntaba el señor Diputado Pozzi, porque son las cosas que más nos cuestiona la gente o nos pide que averigüemos mejor y definitivamente.

SEÑOR CAMPIANI.- Las garantías del Gobierno no fueron utilizadas para la compra de estos tres últimos aviones; esto que quede claro. Se utilizaron para la compra de los siete primeros aviones. Creo que en el nuevo proyecto de ley de asociaciones público-privadas también se habla de que el Gobierno estaría ofreciendo garantías. Creo que es una modalidad que va a empezar a utilizar porque funcionó bien.

(Hilaridad)

SEÑOR PRESIDENTE.- La Ley Nº 16.211 habilita la asociación de privados con públicos o públicos con privados. Naturalmente que dentro de ese contexto que además mi partido apoya, los contratos, convenios, adjudicaciones o tercerizaciones ofrecen obligaciones y garantías para las dos partes. El problema es que nosotros, desde este punto de vista legislativo, y el Poder Ejecutivo, como representante de la sociedad y el que dicta las políticas, tenemos que buscar los mejores equilibrios, cómo garantizar mejor el interés público asociado al privado. En una primera instancia, cuando surge esta asociación que reitero estamos de acuerdo en que se haga, se nos dice que se hace un convenio, acuerdo o contrato donde PLUNA Estado deja de tener el 75% de una empresa que podría estar en quiebra eso no está en discusión, pero para que funcione este acuerdo, al socio privado se le ofrecen o se le da las posibilidades de utilizar hasta US$ 180:000.000 de garantía para la operativa, para la infraestructura o para lo que sea. No sé si dentro de eso no estaba incluido todo aquel lío que hubo con el Hotel de Piriápolis que tenía una tasación, con el tema de ANCAP, pero eso no importa. No sé si esa cifra cierra toda la garantía del Estado o si era para determinadas operativas y aparte había otras cosas. Me interesa saberlo para fundamentar el equilibrio y cuando no hay equilibrio cuál es el uso de la parte del Estado que en definitiva garantiza una operativa, acuerdo o convenio comercial público-privado.

SEÑOR CAMPIANI.- Voy a intentar hacer un breve resumen. Creo que en su momento fueron interpelados los señores Ministros Astori y Rossi, en el Senado y en esa oportunidad se explicó extensamente el tema de las garantías y cómo fueron. Entonces, lo que yo voy a hacer ahora es un resumen de lo que se dijo en su momento.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Me permite que le haga una pequeña acotación?

Las interpelaciones, que son de carácter político, donde cada una de las partes aduce sus argumentos, no necesariamente significan la verdad, sino una posición política que tiene un Ministro que defiende determinada cosa y un legislador o un partido a través de un parlamentario o de más de uno que piden explicaciones sobre algo, pero a eso no lo tenemos que tomar como la verdad revelada. Quiero que esto le quede claro, porque yo tengo esa versión y también la del Ministro Rossi en la Comisión del Senado, donde habla muy mal de ustedes. Creo que en aquel momento hubo un comunicado público de "Leadgate", que fue considerado fuera de lugar y no sé cuántas cosas; se puede consultar la versión taquigráfica. No sé si el Ministro Rossi no estaba de acuerdo o no le gustó la declaración, pero no era un compañero de ruta, sino alguien que se estaba empezando a cubrir la espalda. Y cuando mi partido lo interpela dice muchas cosas, que están en la versión taquigráfica, que todavía dejan más dudas sobre una situación que en aquel momento estamos hablando del período pasado no estaba muy clara. Entonces, no lo tome como verdad revelada. Lo que se dice, lo expresa cada parte en función de una actitud política; en ese caso no se estaba hablando de resultados económicos, sino de un acuerdo que se hizo, que después se fue modificando. Luego hubo unos plazos que cambiaron, un plan de negocios que no se cumplió y que cambió a otra cosa. Ese era el esquema que había cuando usted habla de esa interpelación.

SEÑOR CAMPIANI.- Yo me remití a esa interpelación, porque la decisión de otorgar las garantías fue del Gobierno. Por eso me remití a lo que dijo el entonces Ministro Astori, porque el Gobierno es el que tomó la decisión de ofrecer las garantías. Yo estoy explicando una actuación de un socio.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Me permite?

Mi pregunta no está relacionada a eso, sino con lo siguiente. Habida cuenta de que el Poder Ejecutivo tomó una decisión en el sentido de que su forma de participar, entre otras, sería ofreciendo garantías, quisiera saber cuánto ha usado el gerenciamiento de la empresa el 75% que decide y cómo ha utilizado esas garantías, y no si usted las pidió o no, que no me interesa. Lo que me interesa es cómo se usaron, cuánto y si queda margen o no. ¿Hay cumplimiento con respecto a todo lo que se ha comprado con garantía del Estado o eventualmente existe un convenio de pago? Finalmente, ¿hay faltantes o diferencias que no han podido ser cubiertas? Esto es lo que yo pido que me diga.

SEÑOR CAMPIANI.- Las garantías del Estado fueron otorgadas para la compra de siete aviones, procediéndose a los pagos semestrales de intereses y amortización de esos préstamos. Eso está totalmente en regla. En el material entregado se puede ver que donde dice: "Deuda con el Scotiabank" el estatus está al día. El monto que tenemos a 30 de junio, cuando preparamos esto, es de US$ 163:400.000. El monto pagado desde 2007 fue de US$ 9:400.000; las cuotas semestrales son de US$ 7:100.000; el vencimiento es agosto 20-23 y el comienzo es 2009.

Este préstamo se toma con las garantías del Gobierno que se utiliza para comprar las siete aeronaves, y con la llegada de la última quedó todo el préstamo utilizado. Entonces, se prendaron las aeronaves a favor del Poder Ejecutivo que otorgó esas garantías. De manera que la contraprestación de esas garantías son las propias aeronaves. No es que PLUNA o el Gobierno deban US$ 163:000.000 de golpe; lo que se debe es una cuota de US$ 7:000.000. Aclaramos que PLUNA está cumpliendo puntualmente con todos sus pagos.

Cuando estábamos negociando la compra de PLUNA, la razón por la cual recibimos las garantías es que el Gobierno dijo que iba a vender una empresa con un patrimonio neto positivo de US$ 1:000.000. Al hacer todo el estudio previo de PLUNA descubrimos que había activos que estaban inflados. En los balances, los aviones viejos de PLUNA estaban con los montos originales de compra, cuando ahora valen muchísimo menos. Entonces, como el Gobierno había ofrecido el 75% de la empresa con un patrimonio neto positivo de US$ 1:000.000, tendría que poner el dinero para resarcir esa diferencia que había en el activo, porque si hay aviones valuados en US$ 10:000.000, pero en el mercado valen US$ 200.000, hay una diferencia muy importante. Y como el Gobierno no quería poner más dinero en PLUNA dijo: "Nosotros no vamos a poner más dinero en la empresa: ustedes no tocan los aviones, y a cambio de eso les damos las garantías que necesitan para aviones nuevos". Eso fue lo que motivó el otorgamiento de las garantías: que el Gobierno ahorrara de poner más dinero en PLUNA.

La compra de los tres aviones nuevos se hizo sin garantías del Gobierno, solamente con los resultados de PLUNA: con el balance y con el "cash flow" proyectado de la empresa. El Scotiabank vio la evolución de

PLUNA, así como nuestros planes de negocio y dijeron: "Nosotros confiamos en esta empresa y le damos un crédito a sola firma". Por supuesto que estaba la garantía de los propios aviones, pero no requirieron de ninguna otra para la compra de nuevos aviones.

SEÑOR DE TORO.- Vamos a hacer un racconto para que quede sentado en la versión taquigráfica.

En los últimos treinta años, venimos de una experiencia de PLUNA bastante nefasta, con las diferentes experiencias tanto públicas como privadas y público-privadas. Porque en el año 1994 con VARIG teníamos una asociación público-privada y, si bien el Estado tenía el 51%, la gestión estaba a cargo de la empresa extranjera. Esa experiencia fue bastante negativa.

En el año 2007 se asume esta nueva modalidad, en la que también se hace un acuerdo público-privado, con un objetivo estratégico fundamental para el Estado uruguayo, que es mantener la bandera. Creo que esto hay que dejarlo planteado porque sigue siendo un objetivo estratégico para el Uruguay. De esa forma se empieza a trabajar en esto y se comienza a definir cómo se hace esa asociación, qué parte pone cada uno. Entonces, el Gobierno pone la garantía para la compra y actualización de los aviones. Se trata, pues, de una garantía contra el impago, pero no de pago; digo esto para precisar las cosas.

SEÑOR GARINO GRUSS.- El señor Campiani en algún momento dijo que era primordial el tema de la seguridad e hizo algunas referencias en el sentido de que en enero de 2009 se logró actuar de acuerdo con la norma ISO 9001, pero en lo relativo al sistema de gestión. Ahora bien; en octubre de 2008 creo que con anterioridad a la compra de la nueva flota hubo una denuncia penal por irregularidades, creo que por parte del gremio de los tripulantes. Quisiera saber cuáles fueron las derivaciones de esto y si al día de hoy sigue habiendo problemas con el tema de la seguridad. Esta denuncia fue radicada en el Juzgado Penal de 12º Turno: quisiera saber si hoy en día tiene algún tipo de trascendencia.

SEÑOR CAMPIANI.- En realidad, no sé nada a ese respecto. ¿Puede aclarar algo más sobre la pregunta?

SEÑOR GARINO GRUSS.- Concretamente, en octubre de 2008 hubo una denuncia, en el Juzgado Penal de 12º Turno, con respecto a irregularidades que configuran peligro por la seguridad de los vuelos. ¿No están en conocimiento de ello?

SEÑOR DEMALDE.- Al día de hoy PLUNA no tiene absolutamente ningún proceso por problemas de seguridad; todo lo contrario: tiene todas sus certificaciones al día.

SEÑOR GARINO GRUSS.- Yo tengo una versión de abril de 2010, del medio de prensa "El País Digital" donde se habla de una pérdida del balance de 2008-2009 de US$ 22:000.000. Esto no me coincide con lo que ustedes manifestaron hoy en cuanto a los resultados económicos; tal vez figura mal en el medio de comunicación.

SEÑOR CAMPIANI.- Lo que presentamos nosotros son los resultados operativos; después hay otros gastos como el pago de intereses. Eso viene debajo del gasto operativo.

Nosotros acordamos con el Gobierno tomar los aviones al valor de mercado que ellos tenían en los balances. Ahora bien, después los auditores dicen: "Señores; esos aviones no valen eso". Entonces, uno tiene que bajar el valor de los aviones y todo eso se manifiesta como pérdida patrimonial, porque disminuye el valor de un activo.

SEÑOR PRESIDENTE.- En términos de operatividad, ¿se podría considerar que hoy da ganancia la empresa en su conjunto? Dejemos la pérdida operativa. Los balances no siempre reflejan la realidad pero, ¿cómo calificarían, si miramos el funcionamiento de PLUNA, la venta de pasajes, los vuelos con costo, etcétera? Me refiero a estos últimos meses, cuando empezaron a remontar, a mejorar, más allá de la proyección que es muy optimista: usted me hace acordar al Ministro Lorenzo con el Presupuesto.

(Hilaridad)

SEÑOR DEMALDE.- Los números que mostramos hoy reflejan la operatividad del negocio. Y como se vio, en el año acumulado estamos en el 2% de rentabilidad operativa. Entonces, gráficamente, estamos con el agua hasta acá. Hay meses en el año donde PLUNA gana plata, que es la temporada alta y es muy importante, y hay meses de baja donde pierde plata. Esa es la situación a nivel anual. Hace dos años estábamos dos metros bajo agua: el desafío que tenemos es tener el agua hasta la cintura todos los años, y ninguno o muy pocos meses en los que perdamos plata. Para eso debemos seguir creciendo, porque la estructura que tenemos, para imaginarla en términos gráficos, la podríamos representar como una cabeza muy grande, pero necesitamos más patas. Cada avión es una pata adicional que sostiene esa cabeza. Entonces, necesitamos seguir creciendo. Estimamos que cuando PLUNA tenga entre doce y quince aviones va a estar en condiciones de tener el agua por la cintura y una postura holgada para ser una empresa sustentable a largo plazo. Ese es el desafío.

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a mencionar un hecho muy particular para entender la situación. Cuando se suspende el último vuelo del Puente Aéreo del día, como ha pasado: ¿es porque no se cuenta con la cantidad de personas necesaria? ¿Es por problemas técnicos? Hago estas preguntas porque eso me ha pasado varias veces. El último vuelo del Puente Aéreo no salió y había doce personas para viajar.

SEÑOR DEMALDE.- La política de la empresa es no suspender nunca un vuelo con menos de setenta y dos horas de anticipación; creo que en su caso fue en el mismo día.

SEÑOR PRESIDENTE.- Yo estaba embarcando y me suspendieron el vuelo.

SEÑOR DEMALDE.- Como decía, nunca suspendemos un vuelo por temas comerciales; sí puede ser por cuestiones operativas o de meteorología. La parte comercial de la empresa, que es la única que tiene potestad para cancelar vuelos por temas de pasajeros, maneja los vuelos hasta setenta y dos horas antes de volar. Después de las 72 horas la responsabilidad del vuelo pasa al área operativa, a lo que se llama Centro de Control de Operaciones u OCC, que es el que decide qué hacer con cada uno de los vuelos, pero no tiene potestad para cancelar ningún vuelo por razones comerciales. Solamente lo pueden hacer por razones técnicas, de meteorología o de lo que se llama vencimiento de tripulaciones. La Regulación Aeronáutica Uruguaya es la que regula todos los tiempos de descanso de los tripulantes para asegurarse y está basada en normas internacionales. Y lamentablemente esta regulación es muy restrictiva en lo que es descanso nocturno. O sea que si un piloto aterriza después de las diez y media de la noche, después debe descansar por catorce horas y durante ese lapso no puede volar. Entonces, como algunas veces hay atrasos, por ejemplo, por control de tráfico aéreo en Buenos Aires que estamos teniendo muchos, la tripulación aterriza después de las diez y media de la noche, y todos los vuelos que tenía que hacer esa tripulación y ese avión a la mañana siguiente pueden empezar recién a las once o doce del mediodía y no a las ocho de la mañana, como estaban previstos. En eso la RAU es muy restrictiva, mucho más, por ejemplo, que la normativa que regula los vuelos en Estados Unidos o incluso la europea. En ese sentido, estamos solicitando algunas adaptaciones a la DINACIA y al Poder Ejecutivo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me ha pasado que el último vuelo no salga, pero venimos en otra empresa. En ese caso en particular nos tuvimos que quedar en Buenos Aires.

SEÑOR DEMALDE.- Eso seguramente fue por razones técnicas y no habría ninguna alternativa para proteger a los pasajeros, o sea, no había ningún otro vuelo de otra empresa.

SEÑOR CAMPIANI.- Al otro día, ese avión tenía que empezar desde Montevideo y se tuvo que quedar en Buenos Aires.

SEÑOR POZZI.- Cuando el señor Demalde hacía referencia a 14 o 15 aviones para el futuro de PLUNA, ¿siempre está pensando en el ámbito regional o plantean pasar a un emprendimiento de más largo alcance?

SEÑOR CAMPIANI.- Esta es la visión del futuro de PLUNA. Es ser la aerolínea regional que más cubra en Latinoamérica. Hay dos negocios muy distintos. Uno es el regional y otro el de largo alcance, y son pocas las empresas que los pueden mezclar, porque requiere comercializaciones y estrategias distintas, y muchísimo dinero. Nuestra visión es tener un gran "hub" en Montevideo y llegar a todos lados; volar también desde Buenos Aires a distintas ciudades secundarias; tener un segundo "hub" más pequeño en Asunción, donde tenemos cielos abiertos, y otro en Chile. No queremos hacer todo el mundo. No queremos competir contra Iberia, Air France, Lufthansa o British Airways. Queremos ser algo especial, y hay un nicho que nadie está ocupando. Entonces, ya que está esa oportunidad, agarrémosla nosotros: sea PLUNA la aerolínea regional del continente sudamericano.

SEÑOR DEMALDE.- Nuestra visión con respecto a los vuelos de largo alcance intercontinentales es que hoy se están formando alianzas en Sudamérica de grandes aerolíneas: hoy se están fusionando TAM y LAN, TACA y Avianca. Inclusive, en Europa, se están fusionando British Airways e Iberia. Y PLUNA va a tener que ser parte de esas alianzas. Estos son todos jugadores que tienen aviones de largo alcance. Entonces, PLUNA puede cumplir una muy buena función a nivel de dar muy buena capilaridad a ciudades más chicas con sus vuelos regionales y complementar los servicios con vuelos de largo alcance. Por ejemplo, hoy transportamos muchos pasajeros de Asunción a Madrid. PLUNA los trae desde Paraguay a Montevideo e Iberia los lleva hasta Madrid. Hoy PLUNA trae cordobeses o brasileños, desde Porto Alegre, a Montevideo y American Airlines los lleva Estados Unidos. Pensamos que esa complementariedad se va a acrecentar en los próximos años.

SEÑOR CAMPIANI.- Y al poder unir desde Montevideo todos estos puntos, la ciudad se vuelve más interesante para otras aerolíneas. Cuando vamos a convenciones, hablamos con Lufthansa, KLM, y les decimos que vengan a Montevideo, pero nos dicen que no hay suficiente tráfico con Uruguay. Nosotros les explicamos que les traemos el tráfico de Argentina, de Paraguay y de Brasil. Entonces, ellos nos darían más tráfico a nosotros. Por lo tanto, nuestro interés es que las empresas de largo alcance vengan a Montevideo y les podamos ofrecer toda esa conectividad. Así va a subir el tráfico en Montevideo y vamos a poder traer aerolíneas europeas, asiáticas y más americanas.

SEÑOR GARINO GRUSS.- Me gustaría saber un poco más acerca de algunas irregularidades por una denuncia por competencia desleal entre PLUNA y BQB por la adjudicación de algún vuelo.

SEÑOR DEMALDE.- PLUNA presentó una denuncia ante la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia por una figura de abuso de posición dominante por parte del Grupo Buquebús, que incluye a la empresa BQB. En la legislación está previsto que puede haber una posición dominante. Eso significa que una empresa puede tener la mayoría del mercado. En este caso, en el mercado del Río de la Plata, el 80% de los pasajeros que se transportan entre Buenos Aires y Uruguay, sea Punta del Este, Colonia o Montevideo, lo hacen por Buquebús. El otro 12% lo transporta PLUNA y el 8% restante se divide entre Aerolíneas Argentinas y Sol. Buquebús está lanzando una aerolínea que se llama BQB y algunas de las prácticas que está utilizando van en contra de los principios de libre competencia. ¿Qué significa eso? Que si BQB fuese una aerolínea de un grupo de empresarios que no tiene nada que ver con el transporte, ellos van a poner plata en un proyecto y van a tratar de sacarlo adelante, entrando en competencia con los demás. Estas son las reglas del mercado y PLUNA no tiene ningún problema con esto. De hecho, nosotros competimos con empresas mucho más grandes y lo hacemos exitosamente. El problema es cuando el competidor es alguien que ya tiene el 80% del mercado y está vendiendo debajo de sus costos o haciendo publicidad engañosa al promocionar rutas que no tiene, por ejemplo, entre Montevideo y Buenos Aires o Porto Alegre. Entonces, nos encontramos ante un abuso de esa posición dominante. No está compitiendo con las reglas del mercado. Eso es lo que entiende la parte legal de PLUNA y por eso presentó la denuncia.

La Comisión aceptó la denuncia y se dio vista a Buquebús. Esta empresa recusó los miembros de esa Comisión y el expediente hoy lo tiene el Ministro de Economía y Finanzas, quien debe decidir qué va a hacer.

Hace diez días en medios de prensa se publicó que Buquebús fue acusado de prácticas anticompetitivas en España, donde es socio de una compañía con igual nombre. Esto se publicó en muchos medios, inclusive, en Clarín de Argentina, pero acá en Uruguay salió solo en El Espectador, y no casualmente, porque hubo un

manejo activo de la prensa por parte de Buquebús para que la noticia no fuera difundida. Acá PLUNA la está acusando de prácticas anticompetitivas y en España la acaban de sancionar por lo mismo.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Si esta empresa hiciera solo vuelos internos, estaría en esa competencia desleal o no? Porque una cosa son los vuelos regionales, pero la línea Montevideo Salto, que sí está a un precio muy bajo, indudablemente es parte de una estrategia comercial. ¿Esto estaría dentro del concepto que plantearon?

SEÑOR DEMALDE.- De hecho, nosotros damos la bienvenida a los vuelos internos. Es más: si Buquebus quiere volar entre Montevideo y Madrid, como ha anunciado y le han dado permiso, también le damos la bienvenida. No tenemos problema con eso. Inclusive, si compitiera en nuestras rutas, como sucede con LAN, TAM y GOL, de manera leal, tampoco tendríamos problema. El problema se presenta cuando una empresa, que ya tiene una posición dominante, entra a competir en rutas en las que está PLUNA, utilizando prácticas de abuso de posición dominante, como es vender por debajo del costo o hacer publicidad engañosa. Voy a citar un ejemplo. En el Río de la Plata hoy hay una sola empresa. La otra empresa de "ferry" que existe es Colonia Express. El grupo Buquebus tiene una empresa, que se llama Seacat, que siempre pone los precios más bajos que Colonia Express para que esta no pueda crecer. Están Buquebus y Seacat, porque Ferrylíneas fue absorbida por Buquebus. Acá hay una historia de abuso de posición dominante que no queremos que se repita en el transporte aéreo.

No tenemos miedo a la competencia. De hecho, competimos con empresas mucho más grandes, pero queremos que se haga de acuerdo con las reglas del mercado. Eso nos preocupa muchísimo. Por eso presentamos la denuncia. Aquí existen órganos que pueden evaluar la situación. Nos sorprende mucho la decisión de Buquebus de recusar a los miembros de la Comisión, porque es una respuesta institucional grave, pero ese es el estatus en el que hoy está la denuncia.

SEÑOR GARINO GRUSS.- En cuanto a la garantía del Estado que tiene el gran conglomerado de negocios que es PLUNA, ¿se ha perdido plata? ¿El Estado uruguayo ha perdido plata, en términos globales?

SEÑOR PRESIDENTE.- Ya fue contestado, en términos de operativa y de situación general.

SEÑOR CAMPIANI.- Solo se puede perder plata con la garantía si hay incumplimiento de pago. De lo contrario, no se puede perder plata.

SEÑOR DEMALDE.- Me gustaría señalar que si uno se fija en los aportes que realizó el Estado a PLUNA advertirá que en los diez años anteriores a 2007 el Estado tuvo que inyectar a PLUNA US$ 130:000.000. Se podrá estar de acuerdo o no con ello eso fue una decisión política de Uruguay, pero desde julio de 2007 hasta ahora la única capitalización que tuvo que hacer el Estado en la compañía fueron los US$ 5:000.000 que capitalizó en abril de este año, junto con los US$ 15:000.000 de Jazz Airlines, para mantener su participación accionaria. Ese es un contraste muy grande.

No decimos que esté todo fantástico, pero creo que se ha evolucionado. Hoy, PLUNA es una compañía que está transportando más pasajeros que nunca ayer batimos el récord en ventas en la web, está vendiendo más que nunca, tiene nuevos haberes y no se han perdido puestos de trabajo; por el contrario, se están generando nuevos. Entrevisto a los copilotos que van a ascender a comandantes, como parte del proceso de selección, y muchos me han dicho que están contentos porque se les da la posibilidad de ascender. El otro día, un copiloto me dijo que lo habitual en PLUNA era que estuvieran ocho o diez años en esa función antes de ascender a comandante, y que él hacía menos de cinco años que estaba en la empresa y podía ascender, lo que era una gran oportunidad y un avance. No decimos que esté todo fantástico, pero creemos que vamos por el buen camino, que se han dado los pasos correctos y que estamos creando una empresa a largo plazo. Eso es lo más importante.

SEÑOR PRESIDENTE.- Les agradecemos su presencia. Las más de tres horas que hemos tenido de conversación han sido muy ilustrativas. Creo que todos hemos podido saciar nuestra ansiedad y tener

una respuesta de vuestra parte.

Supongo que no tendremos necesidad de convocarlos nuevamente, pero si surgiera alguna inquietud los invitaremos a una nueva reunión.

SEÑOR CAMPIANI.- Les agradecemos por la invitación.

Quiero dejar bien claro que pensamos que la comunicación y la transparencia son lo más importante. Por eso estamos siempre dispuestos a venir aquí. A veces, hablando las cosas, uno entiende. Comprendo que es un tema complejo y que, a veces, si uno lo ve desde distintas perspectivas se pierde el todo; se debe poder mirar todo desde arriba y nosotros podemos brindar todas las explicaciones las veces que sean necesarias.

(Se retiran de Sala los señores Presidente y Vicepresidente de Primeras Líneas Uruguayas de Navegación Aérea S.A.)

SEÑOR GARINO GRUSS.- Solicito que la versión taquigráfica de la sesión del día de hoy sea enviada a la Junta Nacional de Aeronáutica Civil por el expediente en trámite de la denuncia que realizaron a BQB.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se enviará al Ministerio de Transporte y Obras Públicas, con destino a la Junta Nacional de Aeronáutica Civil.

Se pasa a considerar el asunto que figura en segundo término del orden del día: "Obras de infraestructura de puertos bajo la órbita de la Administración Nacional de Puertos (ANP). Modificación del artículo 269 de la Ley Nº 18.362".

En la última reunión conversamos sobre la redacción del proyecto y no tuvimos diferencias en el tema de fondo.

SEÑOR GARINO GRUSS.- El señor Ministro había quedado en enviar un informe sobre cómo se había hecho práctico el artículo 269 en cuestión, previo a que surgiera esta modificación. Quisiera saber si dicho informe ha llegado a la Comisión.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Secretaría me informa que aún no ha llegado.

Si están de acuerdo, podemos reiterar el pedido porque es importante conocer cómo funcionó esto en el Ministerio de Transporte y Obras Públicas.

(Apoyados)

SEÑOR POZZI.- De cualquier manera, en la última reunión quedamos en que íbamos a hacer consultas porque el señor Presidente nos había planteado algunas inquietudes sobre acotamientos de los montos o de los plazos.

Tuvimos algunas reuniones básicamente con la Administración Nacional de Puertos, y consideramos que no era posible introducir alguna de las limitaciones que el señor Presidente propuso en nombre del Partido Nacional sin quitar al proyecto la posibilidad de ser una herramienta útil y flexible. No obstante, no tenemos problema en establecer que este tipo de cuestiones se reglamentarán según entienda la Administración Nacional de Puertos, que es la que sabe sobre este asunto.

Reitero: le hemos buscado la vuelta por todos lados a este tema y tuvimos un par de reuniones. Nos queda la incertidumbre de saber si con esa propuesta no acotamos las posibilidades que tiene el proyecto.

Esa es la posición que tenemos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Nosotros estamos de acuerdo con el objetivo del proyecto, pero nos interesa darle, sin cerrarlo, un marco de seguridad a la Administración Nacional, por más que esto podría lograrse a través del Poder Ejecutivo, del Ministerio de Transporte y Obras Públicas. Queremos dar la seguridad de que esto va a estar relacionado con un proyecto de menor cuantía, tal como nos planteó primero el Ministro y, después, el Presidente de la ANP. En definitiva, pretendemos que esto no quede exclusivamente en manos de la Administración Nacional porque, teniendo en cuenta la expansión, la orientación y la modernización de los puertos que la Administración Nacional de Puertos tiene hoy en estas definiciones de política hacia las que vamos, le dejaría las manos muy abiertas para hacer algunas cosas.

Cuando vino el Presidente de la ANP creo que también estaba el señor Ministro, se nos dijo claramente que en aquel momento no había ninguna conversación.

Hoy tengo dudas, no porque me haya dicho algo equivocado sino porque ha pasado el tiempo. Hace más de un mes de esto, y a la velocidad con la que hoy se manejan las situaciones ya sea técnicas, de negocios o de nivel portuario, no sé si ya no existen algunas conversaciones o algún interés privado en hacer obras. Por eso hicimos esa propuesta.

Inclusive, nuestra bancada elaboró varias frases que no cerraran el proyecto pero sí que le dieran un marco de mayor seguridad

Por ejemplo, nuestra propuesta establece: "Se considerará viable a los efectos de este artículo, todo proyecto cuya inversión pueda ser pagada mediante la imputación de tarifas en un plazo máximo de 3 años a contar del inicio de su utilización". Indudablemente, tres años es un plazo muy arbitrario; podría ser dos o cinco. En su momento manejamos este tema, pero no recuerdo si no querían que excediera el plazo de Gobierno o si estaban de acuerdo con que lo pasara.

De la misma manera, consideramos que el tema de la prioridad era muy importante para el proyecto y le cambiaba la fisonomía. Por eso, lo dejamos para que se maneje a nivel de la ANP con el criterio que considere conveniente, y para que sea un incentivo desde el punto de vista privado. En una obra de pequeña escala como la que estamos hablando, el hecho de que tenga o no la prioridad no va a cambiar nada. Si al privado le sirve hacer la obra, la va a hacer igual. Si habláramos de obras de gran magnitud, el concepto sería distinto

Por otra parte, el señor Diputado de Toro dijo para mí eso fue muy aclaratorio que la prioridad que estaba incluida en la primera parte de la modificación del artículo 269 se extenderá hasta el momento en que la empresa haya recuperado la inversión mediante la imputación de tarifas. Esto me pareció sumamente razonable, sobre todo en el espíritu de permitir que se hagan las obras pero dando cierto contexto.

Precisamente, en ese contexto nosotros establecemos un plazo. Como no conocemos no tenemos cómo saberlo cuál va a ser el monto, nos pareció razonable establecer una medida de balance entre el monto de la inversión y el plazo de repago a través de las tarifas. Ese es el motivo de nuestra propuesta. Podemos conversar si son dos, tres o cinco años, pero nuestra intención es dar más certeza.

También conversamos sobre otras cosas que se incluyeron y sobre las que no habría inconvenientes. El texto que yo proponía era: "Tales obras complementarias y de adecuación de infraestructura deberán representar una mejora para el usufructo de múltiples usuarios" el señor Diputado de Toro nos había hecho una observación con respecto a la palabra "múltiples" y no tenemos problemas en sacarla porque no hace al objeto del proyecto ni al sentido de la frase "no considerándose aplicable a aquellas mejoras en que la particularidad de la misma resulte de beneficio exclusivo de la empresa interesada".

¿Por qué? Porque nosotros creemos que estas modificaciones de menor cuantía no pueden ser en beneficio exclusivo de una empresa sino que tienen que estar dentro del contexto del plan director de la Administración Nacional de Puertos.

Con respecto al último inciso, estamos de acuerdo con que el Poder Ejecutivo reglamente las condiciones, etcétera, porque si bien la ANP tiene cierta libertad de acción debe actuar en el marco de los lineamientos que aquel determine.

Podríamos decir que la diferencia fundamental está en cómo relacionar volumen de inversión y plazo de repago para que se acote a emprendimientos de menor cuantía.

SEÑOR DE TORO.- Entiendo y comparto la preocupación de que, de este modo, no se intente evadir el TOCAF, pero el texto establece al menos tres garantías.

Actualmente, en la Administración Nacional de Puertos hay un Director del Partido Nacional, que va a estar al tanto de todo lo que suceda en torno a este tema. Esta es la primera garantía.

La segunda es la siguiente. El primer inciso dice "que ejecute una empresa como pago por adelantado de las tarifas portuarias". Eso acota el régimen de obras que se van a definir. No es para cualquier cosa; es para algo que se pueda pagar con tarifas portuarias. Acá no intervienen cánones ni pagos extra.

No tengo idea, pero no sé si es posible recuperar en tres años una inversión de US$ 10:000.000. Tampoco sé si se podría hacer solo con pago de tarifas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Precisamente, ese tipo de inversiones no se pueden hacer bajo este régimen. Debemos tener un marco que nos asegure que, más allá de que el proyecto pueda ser viable y bien entendido, se utilicen los procedimientos correspondientes y no la excepción que establece este proyecto de ley para pequeñas reformas.

SEÑOR DE TORO.- Estamos de acuerdo. El problema es cómo plasmar eso en el texto de una ley, que es permanente.

Si me pongo en el lugar de un empresario, no creo que quiera hacer una inversión grande sin tener una recuperación acorde. Para mí, esa es la tercera garantía, porque en ese caso, no hago la inversión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pero la manera de que no la haga es ponerle un coto más allá de que el proyecto sea positivo y esté en el marco del plan general de la Administración Nacional de Puertos.

SEÑOR DE TORO.- Creo que el proyecto de ley es válido, es necesario y presenta una serie de garantías. La diferencia que tenemos es que ustedes quieren agregar una garantía de plazo y nosotros tenemos dudas al respecto.

SEÑOR PRESIDENTE.- En lo demás estamos totalmente de acuerdo.

No nos parece que estemos cambiando el sentido del proyecto ni quitando a la Administración Nacional de Puertos la posibilidad de utilizar este mecanismo. Simplemente, tenemos que acotarlo para que todo lo que sea diferente a esto se haga por los medios establecidos en otro régimen. Si me dicen que tres años les parece poco, que sería mejor cuatro, estoy dispuesto a aceptarlo.

SEÑOR POZZI.- Nosotros no hemos encontrado una manera de establecer un plazo fijo en la norma y a la vez mantener la suficiente flexibilidad como para que la Administración Nacional de Puertos se pueda manejar.

Yo no sé si US$ 4:000.000 es mucho o poco, si cuatro años están bien o mal; no tengo ni idea. Queremos dejar a la reglamentación las aspiraciones del Partido Nacional, para que reglamenten los que saben, los que trabajan todos los días con los operadores portuarios; que ahí se fijen los montos y el tipo de amortización. Me parece que una ley debe tener flexibilidad y que deben acotar los que saben.

Habíamos pensado en un plazo que no pase la Legislatura, pero cada año que pase voy a tener menos inversores y el último nadie querrá poner un peso. Esa opción la tuvimos que descartar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Estamos diciendo casi lo mismo.

En el primer inciso del artículo 269 dice "podrán, respecto de aquellos puertos bajo su administración, tomar las obras complementarias y de adecuación de las infraestructuras existentes".

Cuando habla de "obras complementarias" da una idea, pero puede ser un muelle nuevo de US$ 10:000.000, que no está en el espíritu del proyecto.

(Se suspende la versión taquigráfica)

SEÑOR POZZI.- Reitero que compartimos la preocupación y estamos de acuerdo con poner limitantes, pero nos parece que deben ponerlas los que realmente saben de qué están hablando. Yo no sé cuánto sale un muelle ni tampoco una grúa. Capaz que comprar una grúa de US$ 450.000 es una inversión chica; la verdad es que no lo sé.

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo que está diciendo el señor Diputado está establecido en el último inciso, que dice: "El Poder Ejecutivo reglamentará las condiciones, requisitos y procedimientos correspondientes a ser cumplidos por los particulares, el Ministerio de Transporte y Obras Públicas o la Administración Nacional de Puertos [...]".

SEÑOR POZZI.- Nosotros estamos dispuestos a contemplar en la reglamentación lo que está pidiendo el Partido Nacional, es decir, a que se fijen condiciones, requisitos, procedimientos, montos y plazo de amortización, pero que lo discutan y lo establezcan ellos. Si yo lo pongo en la ley, voy a estar hablando de cosas que no sé.

SEÑOR PRESIDENTE.- Estamos hablando de una situación en la cual un particular que opera en el Puerto bajo las normas de la Administración Nacional de Puertos necesita determinadas circunstancias de menor cuantía digámoslo así para adecuar una situación que le es necesaria o más favorable. Esa es la idea. Si esa situación fuera por ejemplo el hecho de traer una grúa, simplemente con pedir la autorización, la trae, la compra, la usa en exclusividad, es de él, en una concesión territorial donde mueve la grúa. La Administración Nacional de Puertos tiene esa potestad para hacerlo y no hay ningún problema. Si la grúa la trae la Administración Nacional de Puertos es el Estado el que distribuye la utilización y todo lo demás. En este caso, de lo que estamos hablando justamente y por eso no me parece que sea una complicación es de cierta limitación precio-tiempo, sin decir el precio, pero sí un tiempo, para darle razonabilidad. Luego, el Poder Ejecutivo va a fijar todas las condiciones, en la reglamentación que hará la Administración Nacional de Puertos, el Ministerio de Transporte y Obras Públicas o los dos en conjunto, que son los que conocen del tema, los que tienen sus especialistas que saben la mecánica de movilidad.

Si estamos fuera de esto, tenemos que entrar en los otros procesos de compra o habilitación que el Estado ya tiene. Lo que estamos dando es una excepción, es un intermedio entre la compra directa y el monto mínimo de llamado a precios, por decirlo de alguna manera. Entonces, al ser una excepción creo que no soy imprudente cuando pretendo que admitamos una excepción en la normativa de control simplemente fijando una cosa que no modifica en nada el proyecto. Esto está chequeado de la misma manera que lo hacen ustedes con la gente operadora del Puerto y con nuestro representante de la ANP. Esto no modifica para nada el proyecto, que estamos de acuerdo que es bueno; creemos que si el señor Ministro lo pide es porque es necesario. Simplemente es una ampliación, pero queremos que se limite estrictamente a lo que fue pedido y la manera de limitarlo, en el buen sentido de la palabra, para el mejor control del Estado, es estableciendo esto.

SEÑOR PEDREIRA.- Vuelvo al mismo concepto de lo que es grande y de lo que es chico; tal vez lo que hoy es grande, en cinco años sea muy chico. Esas cosas no se pueden prever y nosotros hoy estamos considerando una norma que va a durar en el tiempo o por lo menos es lo que pretendemos. No vemos con buenos ojos interpretar en la norma cuáles son los tiempos acordes a la inversión. Nos parece que eso es mucho más obvio en la reglamentación.

En lo que sí estamos de acuerdo es en limitar la herramienta a características excepcionales, a cosas chicas; la cuestión es cómo lo plasmamos en la letra. Habría que analizarlo porque no sé si es de buena técnica legislativa, pero en donde dice " (...) la Administración Nacional de Puertos (ANP) podrán (...)", se podría

agregar la expresión "excepcionalmente", y eso ya implicaría un montón de cambios porque sería una norma que se transitaría luego de haber recorrido las otras normas que existen para hacer una inversión en un puerto. Creo que esa palabrita simplemente nos daría la acotación que estamos buscando. Me parece que nos saca de arriba de la mesa cosas que no conocemos como los conceptos de qué es chico y qué es grande en un puerto. Por ejemplo, no tengo idea de lo que es una tarifa portuaria, pero me imagino que una inversión de US$ 5:000.000 en un puerto es chica, lo que no sé cuánto se demoraría en pagar con tarifa portuaria. Entonces, me parece de mala técnica establecer desde la norma cosas que después tienen consecuencias en la vida diaria de cuestiones que desconozco. Me parece que esa palabrita cambiaría mucho y de alguna forma a través de la norma se estaría diciendo, que recorridos todos los caminos que hay para estas inversiones, excepcionalmente este podrá ser un camino. Creo que ahí estamos acotando bastante la herramienta y no estaría esa preocupación que todos tenemos de que venga un gobierno y haga un puerto nuevo o una inversión grandísima, que no es lo que expresaron aquí las autoridades.

SEÑOR PRESIDENTE.- Precisamente, esta es una modalidad excepcional, más allá de que fue votada en la ley de presupuesto del período anterior para el Ministerio de Transporte y Obras Públicas.

Creo que no se debe llegar a esta fórmula por el descarte de las otras, tendría que tener autonomía propia cuando se den determinadas condiciones. La única manera dejando la viabilidad, el proyecto, que sí lo estudia la ANP o la Dirección Nacional de Hidrografía de situarla exactamente como norma extraordinaria es poniéndole una relación, porque no sabemos cuáles son los montos. Si usted me dice que dentro de cinco, ocho o diez años, US$ 50:000.000 es una inversión chica en el puerto, se lo puedo aceptar, y entraría dentro de este contexto si esos US$ 50:000.000 que va adelantar en una obra los puede pagar en determinado plazo. Eso es lo que me da la tranquilidad de que estamos ante una norma excepcional, pero no porque se recorrió todo el camino y las otras formas no sirvieron, porque todas sirven. El TOCAF establece la compra directa hasta $ 92.000 y de ahí para arriba una serie de circunstancias. Lo que hace esto es algo distinto: facilitarle a un privado para que adecue alguna estructura superficial llamémosle así a su mejor manejo, todavía con la ventaja de que si la Administración entiende que el proyecto es viable, puede ponerlo a consideración de otros para que se presenten y en ese caso tienen la obligatoriedad de la licitación, aunque sea por $ 10, y ahí sí entra en el otro sistema, porque hay competencia.

Esta norma es para los casos en que no hay competencia, que le sirve a un particular; es un mecanismo excepcional que le puede dar la Administración Nacional de Puertos para hacer esa mejora que necesita. La única acotación es que tenga una relación entre lo que va a gastar y el tiempo en que lo va a pagar para asegurarnos que este método excepcional va a ser usado en esas condiciones, más allá de que la reglamentación luego podrá establecer, aclarar, mejorar y estipular para qué y con qué. Creo que la diferencia está en que este es un régimen excepcional y por ser así hay que ponerlo dentro de un contexto.

Pero no se trata de que como los otros sistemas no sirven se llega a este mecanismo; al contrario, este va por sí, pero en estas condiciones, acotado a lo que dijeron aquí el señor Ministro, el señor Subsecretario y el propio Presidente de la ANP, que es para obras menores. Lamentablemente, no sabemos ellos tampoco sabían qué es una obra menor, pero para cualquier otra obra están los sistemas comunes. Si no recuerdo mal, esto es para ganar tiempo y para hacer pequeñas modificaciones. Pero no puedo dejar liberado un sistema novedoso, diferente, con un contralor mínimo de la ANP. No puedo hacer un sistema diferente sin contralor para la Administración Nacional de Puertos, que pueda permitir un desliz, no de esta Administración, sino de un técnico que interprete de una manera laxa cualquier cosa y que ponga una situación especial y específica como esta en un contexto que no va, porque para ese otro contexto existen las otras normas. Esto es filosófico.

Puedo hacer la consulta sobre la palabra "excepcionalmente" que plantea el señor Diputado Pedreira. Me gustó la idea porque es ingeniosa, pero no sé si abarca la necesidad que tenemos de que esto quede en el contexto de lo que nos pidieron el señor Ministro y el Presidente de la ANP.

SEÑOR PEDREIRA.- Precisamente, es el plazo de cualquier negocio. Hoy hablábamos que los plazos, en cualquier obra de infraestructura, en su plan de negocios, no son menores a quince años. Entonces, por qué ser arbitrarios determinando en la norma tres o cinco años; eso es lo que no me queda claro. Yo no me atrevo a establecer un plazo porque evidentemente no tengo ni la más mínima idea de lo que es un puerto.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR DE TORO.- Hace un rato que venimos discutiendo prácticamente con los mismos argumentos, estando de acuerdo, simplemente con el matiz de establecer o no un plazo. Creo que hay dos alternativas. Una de ellas sería hacer una ronda de consultas con las autoridades portuarias en un plazo de dos o tres días y definir la situación. Creo que estamos viciados en la discusión, estamos diciendo lo mismo. Hay que hacer un retoque a nivel de las autoridades de la Administración Nacional de Puertos. Insisto nuevamente en que no es una potestad abierta y libre para el Directorio del Puerto, porque está acotado en varias cosas, inclusive con el tema de la licitación que está presente en la ley.

SEÑOR PRESIDENTE.- En el caso de competencia.

SEÑOR DE TORO.- En caso de competencia no. Hay que publicarlo; si hay otro interesado hay que llamar a licitación, haya competencia o no, porque inclusive después podrían ponerse de acuerdo, lo que también está habilitado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pero es competencia.

SEÑOR DE TORO.- Creo que debemos plantear este aspecto nuevamente a las autoridades de la Administración Nacional de Puertos, para que elaboren algo y que nos manden alguna alternativa a corto plazo porque estamos viciados. De lo contrario, la otra alternativa sería que la Comisión tomara resolución.

SEÑOR POZZI.- Tenemos el mismo espíritu que el Partido Nacional, el problema es cómo se manifiesta en la letra. Queremos que se regule.

Nosotros opinamos que lo mejor es que lo regulen los que saben...

SEÑOR PRESIDENTE.- Yo tengo una reunión con la bancada de mi partido a la hora 19 y voy a hacer este planteo allí. Me gustó mucho la idea: voy a pedir autorización para hablar con nuestro representante en la ANP para que se reúna con el Presidente y con el otro miembro del Directorio para ver si encuentran una fórmula razonable para esto. Además los tres están enterados de la situación; entonces, si ellos mandan un texto yo acato: no tengo ningún inconveniente en ese sentido. Además, no podemos demorar más de un día o dos en esto; en ese lapso podemos tener una resolución por sí o por no.

SEÑOR POZZI.- Si ellos encuentran una fórmula que siendo dentro de la ley nos satisfaga, y si dan los mecanismos para que la ley funcione, no tenemos problema en aceptar lo que se proponga. Mientras tanto, como nosotros no hemos encontrado esa fórmula hasta ahora, vamos a seguir insistiendo con la posición que tenemos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, nos vamos con la posibilidad de hacer la última consulta a los efectos de tratar de conciliar esa redacción que nos está faltando.

SEÑOR PEDREIRA.- Conceptualmente estamos de acuerdo; eso es importantísimo. Nosotros entendemos que hoy las garantías esto va más allá de la norma estarían dadas porque la oposición participa en la ANP. También coincidimos en que no estaríamos dispuestos a votar una norma de estas características si tuviéramos un Gobierno privatizador, que es lo que todos tememos: que una norma se pueda utilizar para cosas que van más allá de las que estamos previendo en estos momentos y en esta coyuntura.

Me parece que valía la pena hacer esta aclaración y dejarla en la versión taquigráfica, porque lo que está arriba de la mesa es la esencia filosófica de la que se hablaba hoy.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me gustaría agregar a la palabra "privatizador" que usted utilizó, la frase "un Gobierno permeable". Creo que tenemos que cuidar las dos cosas, filosóficamente hablando.

SEÑOR PRESIDENTE.- Corresponde pasar a considerar el último punto del orden del día: "Registro Nacional de Trabajadores Portuarios. Creación".

Habría que determinar si el tema corresponde a esta Comisión o a la de Legislación del Trabajo.

SEÑOR DE TORO.- Este es otro tema que debemos destrabar. En este sentido, manejo tres alternativas y propongo que optemos por una de ellas. La primera es que el asunto sea tratado en la Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas; la segunda, que se estudie en la Comisión de Legislación del Trabajo y la tercera es que se aborde en ambas Comisiones integradas.

(Diálogos)

—Podríamos mandar el proyecto a la Comisión de Legislación del Trabajo y pedirle que nos invite a participar para tratar el tema en conjunto.

(Apoyados)

SEÑOR DE TORO.- Finalmente, quisiera dejar una constancia en la versión taquigráfica sobre algo que planteamos previo al comienzo de la reunión.

Como bancada del Frente Amplio vamos a solicitar que la Comisión de Constitución, Códigos, Legislación General y Administración pase a esta Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas el proyecto de ley de vehículos abandonados para tratarlo en este ámbito, teniendo en cuenta la saturación que tiene por la gran cantidad de proyectos que están a estudio y, no digo la urgencia, pero sí el grado de aceleración que requiere este proyecto para su aprobación.

(Apoyados)

SEÑOR POZZI.- Seguramente habrá una sesión extraordinaria donde podremos plantear que se tramite tanto este pedido como el anterior.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Mesa comparte ese criterio: si hay acuerdo entre los demás miembros de la Comisión, procederíamos en tal sentido.

(Apoyados)

—No habiendo más asuntos, se levanta la reunión.